

ВАСИЛ ПЕТКОВ

**„Видове цени и тяхното приложение
на международните стокови пазари“**

Рецензенти:

проф. д.ик.н. Васил Манов

доц. д-р Елка Мичева

ISBN 978-954-616-241-0

Издателска къща „ГорексПрес“, София, 2014 г.

© Васил Петков – автор, 2014 г.

© ИК „ГорексПрес“, София, 2014 г.

Всички права са запазени! Не се разрешава копиране, възпроизвеждане, както и разпространение на книги на издателство „ГорексПрес“ или на части от тях без писменото разрешение на издателството и на автора.

Авторът носи пълна отговорност за авторството си и за оригиналността на произведението, както и за грешки, допуснати по негова вина.

Предговор

Учебното помагало „Видове цени и тяхното приложение на международните стокови пазари“ е разработено с цел да се повиши практическата насоченост в обучението на студентите от специалност „Международни икономически отношения“. То представя основните теоретични постановки, свързани с характеристиките на цените на международните стокови пазари, подкрепени с примери от практиката. Информацията за цените, която е използвана, е най-представителна (изразена е в доминиращите резервни валути и в обичайните за международната търговия мерни единици за дадена стока). Всеки от включените примери цели да подпомогне усвояването на материала и разбирането на анатомията на конкретната цена във външноикономическите отношения.

Авторът се стреми помагалото да бъде ориентир и наръчник за събиране, обработване, анализ и използване на видовете международни цени и ценови съотношения в оперативната външотърговска работа.

Но както е известно, няма нито перфектен учебник, нито такъв, който да претендира за представяне на всички аспекти на изследван проблем. В този смисъл авторът ще бъде изключително благодарен и ще отчете всички забележки и позитивни критики при бъдещата си работа по проблемите на международните цени и ценообразуването.

Уважаеми читатели,

Позволете ми да изкажа своята благодарност към рецензентите на учебното помагало – проф. д.ик.н. Васил Манов за неговите критични бележки и препоръки и доц. д-р Елка Мичева за нейната подкрепа и напътствия през всичките години, през които работим заедно! Благодаря и на младите колеги докторанти от тематичното направление „Международни пазари и цени“ към катедра „МИО и бизнес“ в УНСС!

Видове цени и тяхното приложение на международните стокови пазари

СЪДЪРЖАНИЕ

Увод	7
Тема I: Понятият апарат в ценообразуването на вътрешните и на външните пазари	11
1. Пазарна цена	11
2. Договорна цена	12
3. Фирмена цена.....	14
4. Международна цена	20
5. Външнотърговска цена	21
6. Критерии за избор на представителна международна цена	22
Тема II: Диференциация и множественост на цените на международните пазари.....	28
1. Териториална и търговска диференциация	28
2. Действителна и фиктивна множественост.....	31
Тема III: Стадии на ценообразуването и ценообразуващи фактори	37
1. Стадии в процеса на ценообразуването	37
2. Ценообразуващи фактори на международните пазари.....	39
Тема IV: Видове ценова информация за международните стокови пазари	46
1. Непубликуема ценова информация	47
1.1. Цени по фактически сделки	48
1.2. Офертни цени	49
1.3. Разчетни цени	49

2. Публикуема ценова информация.....	51
2.1. Цени от организирани международни пазари.....	51
2.2. Справочни цени.....	55
2.3. Средностатистически цени	64
2.4. Ценови индекси.....	66
Тема V: Ценови съотношения	76
1. Ценови съотношения от вида „Условия на търговия“ (Terms of Trade)	78
2. Ценови съотношения от производственотехнологичен характер.....	85
3. Ценови съотношения в сферата на потребление.....	87
4. Ценови съотношения по веригата на ценообразуване	89
5. Ценови съотношения в различните сфери на размяната.....	90
Тема VI: Привеждане в съпоставим вид на ценовата информация, изразена в различни валути и мерни единици	92
Тема VII: Източници на ценова информация	99
1. Източници на ценова информация за международните пазари на селскостопански стоки	99
2. Източници на ценова информация за международните пазари на енергоизточници и промишлени суровини	108
Заклучение	118
Използвана литература.....	121

Увод

Познаването на различните видове цени на международните стокови пазари е от изключително значение за всеки, който иска да участва във външната търговия като продавач/износител или купувач/вносител. Всяка стопанска дейност задължително е свързана и с правилното определяне на цената, както и с успешното ѝ преминаване през всички стадии на ценообразуването, за да се превърне тя в договорна цена – реалната цена по дадена сделка. Аргументираната обосновка на международната цена, която съгласува интересите на продавачите и купувачите в конкретната пазарна конюнктура, е важна предпоставка при външнотърговските операции. Работата по грамотното създаване на информационен масив от данни е безспорен критерий за пазарната култура на една фирма.

Целта на учебното помагало е да представи видовете цени и ценова информация, въз основа на които се определят реалните ценови равнища и тенденциите на пазара и се разбират връзките между цените и пропорциите на размяната в международния стокообмен, като се анализират ценовите съотношения и сравнения.

Задачите, които си поставя авторът, са:

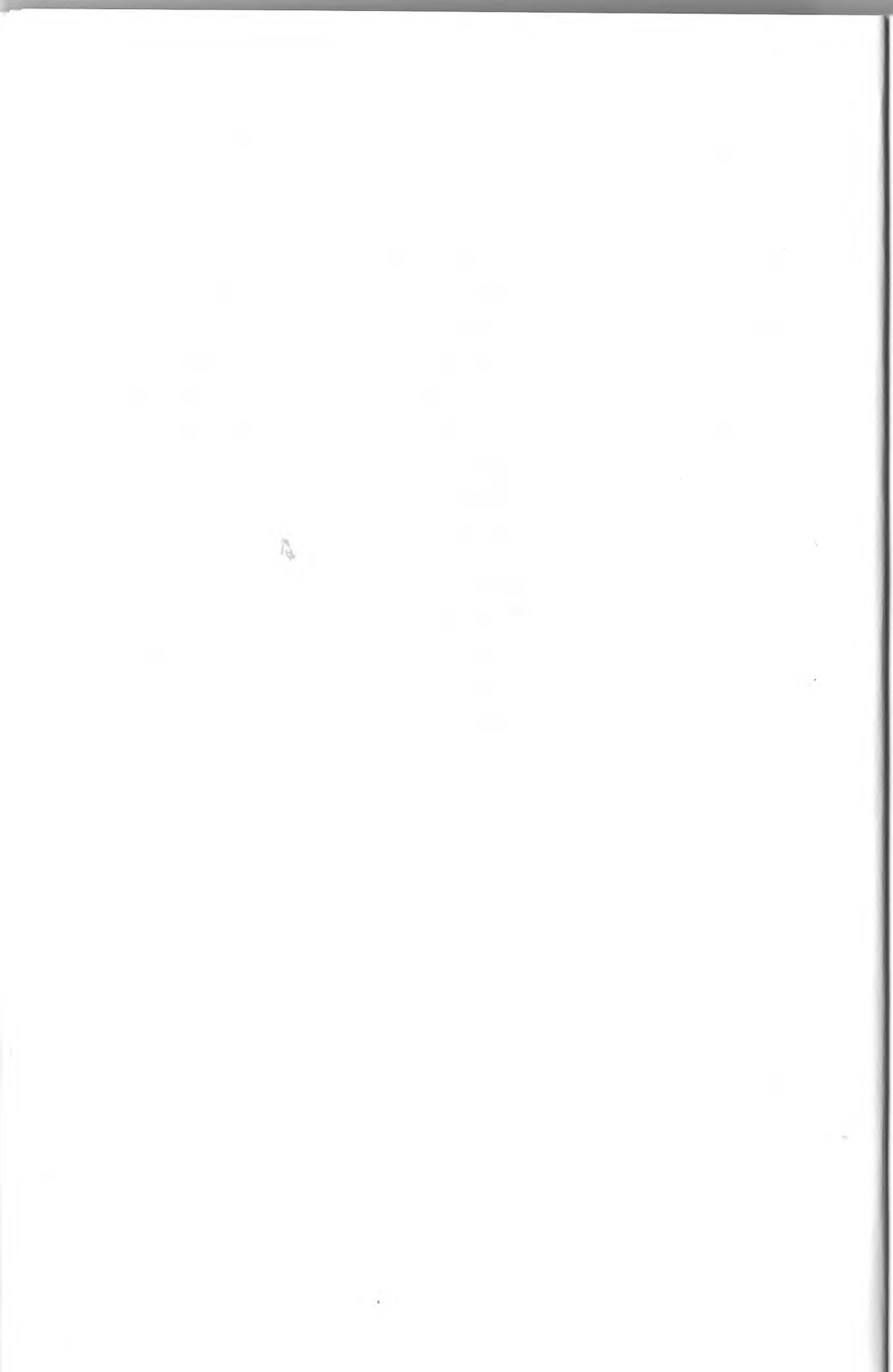
- да представи основните видове цени и ценови съотношения на международните стокови пазари;
- да обясни спецификата на понятията диференциация и множественост на цените на международните стокови пазари;

- да анализира закономерностите и особеностите при формирането и движението на цените на конкретни международни стокови пазари;
- да обвърже динамиката на цените на конкретен международен пазар с факторите, които я обуславят;
- да разграничи достоверността на ценовата информация според етапа на ценообразуването, от който тя произхожда;
- да представи различни канали и източници на информация за международните цени.

Изложението следва логиката на план съдържанието. На първо място, се изясняват основните понятия в ценообразуването на вътрешните и на външните пазари – видовете цени, различията между диференциацията и множествеността на цените. След това се разглеждат етапите в процеса на ценообразуването и специфичните ценообразуващи фактори на международните пазари. Съществено място е отделено на различните видове публикуеми и непубликуеми цени, ценовите съотношения, които могат да се изчисляват чрез тях, както и начините на извършване на ценови сравнения. И не на последно място, се представят някои от източниците на ценова информация за международните пазари. В хода на изложението се разглеждат примери от различни международни пазари, правят се изчисления и се коментират получените резултати. В края на всяка тема се обобщават основните понятия и се поставят въпроси, които да проверят усвояването на материала. Някои от темите са адаптирани

от автора въз основа на лекционните курсове на доц. д-р Елка Мичева.

Учебното помагало е предназначено да подпомогне обучението на студентите от специалност „Международни икономически отношения“ по задължителния специализиращ курс „Цени и ценообразуване на международните пазари“. То ще обогати преподаването, съчетавайки най-важните теоретични постановки в ценовата проблематика с примери от практиката. Студентите магистри по „Международни икономически отношения“ (от други икономически специалности и неикономисти) също могат да използват помагалото за основа при подготовката си по дисциплината „Ценообразуване на международните пазари“. Не на последно място, книгата може да бъде полезна за всеки, който се интересува от ценовата проблематика и най-вече от особеностите на цените на международните пазари.



Тема I

Понятият апарат в ценообразуването на вътрешните и на външните пазари

1. Пазарна цена

Пазарните цени са цените на водещите доставчици (тези, които имат най-голям дял в продажбите) и цените, които реално се формират на пазари, където е съсредоточена основната част от предлагането на съответната стока и обемите на стокооборота са значителни. Стойностна основа на тези цени са разходите за производство и реализация на най-големите доставчици. Те отразяват конкретните пропорции на размяната (съотношението между търсенето и предлагането) и съществуващата конкуренция между производителите и потребителите на стоката.

Пазарните цени представляват едновременно обществен критерий за равнището на цените, формирал се въз основа на конкуренцията от множеството индивидуални цени, и обществен императив, който заставя отделните пазарни участници да се съобразяват с него.

Особености на пазарното ценообразуване

Конкурентното ценообразуване е основният принцип на всяко пазарно ценообразуване. Цените на конкурентите, на стоките заместители, на алтернативните начини за задоволяване на потребностите имат регулираща роля по отношение цените на отделните продавачи.

Ценовите и конкурентните сравнения са задължително изискване в пазарната икономика. Всеки пазарен участник, за да определи цените, с които ще излезе на пазара, се ръководи от цените на най-близките си конкуренти, както и от цените на най-големите доставчици на аналогични стоки и стоки заместители. Сравнявайки се с тях, продавачът решава колко голяма може да бъде разликата или съответствието между неговите цени и цените на другите пазарни участници.

Пазарните цени са близки до цените на основните доставчици и купувачи при равни други условия (качество на стоката, договорено количество, вид на сделката, срок на доставката, условия на плащане, канали на реализация и т.н.). Различията, които съществуват между конкретен доставчик и основните доставчици на пазара, са основание за отклонение на неговите цени от текущите пазарни цени.

Принципът на еквивалентността, който също е основен в пазарното ценообразуване, се проявява в това, че пазарните цени се приближават или отклоняват от цените на основните доставчици в зависимост от това доколко дадена доставка отговаря или се различава от предлагането на водещите производители.

2. Договорна цена

Договорните цени представляват фактическите цени, по които се осъществяват отделните покупко-продажби. Тяхната величина се определя под влиянието на:
(1) пазарните цени, т.е. цените на водещите продавачи на пазара; (2) цените на най-близките до даден доставчик конкурентни стоки и фирми конкуренти;

(3) характера на връзките и отношенията на доставчика с купувачите; (4) конкретните търговско-икономически условия на сделката.

Всяка договорна цена е конкурентна по природа, тъй като е формирана в една или друга степен под влиянието на пазарната конкуренция. Поради тази причина тя е носител на важна ценова информация и може да служи като ориентир за бъдещи сделки. Договорните цени се използват за ценови сравнения и съпоставки, ако освен цените са известни и другите условия на договорите, които се сравняват.

Не всяка договорна цена обаче е пазарна цена. За да бъде пазарна, цената по една фактическа сделка трябва при равни други условия да отговаря по равнище на цените на водещите доставчици. Договорните цени на продавачите, които имат голям пазарен дял, са всъщност пазарните цени. Но договорните цени на доставчиците, които не могат да окажат съществено влияние върху процеса на ценообразуване поради това, че делът им на пазара и обемът на продажбите им не са големи, не могат да се причислят към категорията на пазарните цени.

Особености на договорното ценообразуване

Договорното ценообразуване отразява отношенията между двама партньори при определяне на фактическата цена по конкретна покупко-продажба под регулиращото въздействие на конкурентните цени и тенденцията за изравняване на изгодите между купувача и продавача. То е процес на съгласуване на интересите между страните по сделката.

Договарянето на цените, независимо дали е на двустранна или на многостранна основа, когато се регулира от конкурентните цени, представлява конкретна форма на проявление на конкурентното ценообразуване. Договорното ценообразуване възплъщава чертите на пазарното ценообразуване, а именно:

- цените на конкурентите са изходен момент и основен критерий при ценовите преговори;
- договорните цени се установяват винаги в определено съотношение спрямо цените на основните доставчици (на аналогични и на взаимозаменяеми стоки) и реагират на техните изменения;
- в хода на ценовите преговори партньорите се стремят да изравнят изгодите помежду си в ценова или друга форма на компенсиране (стабилност на доставките, възлагане на голяма поръчка, въвеждане на „твърда цена“ за определен период от време, предаване на технологичен опит, предоставяне на разработен вече пазар, предоставяне на благоприятни условия на плащане и др.);
- договорната цена е резултат от съгласуване на интересите между партньорите.

3. Фирмена цена

Фирмените цени са съзнателно определяните от дадена фирма цени, с които тя излиза на пазара и които в най-голяма степен съответстват на нейните интереси. Те също така се наричат и „индивидуални цени, защото не са били обект на преговори и не са получили пазарна

оценка“.¹ Това са администрирани цени. Разчетните и офертните цени, както и цените в ценовите каталози и ценовите листи са различни видове фирмени цени, които дадена фирма разработва като свои ценови предложения, адресирани към определени или потенциални купувачи.

Оптималните за фирмата цени обаче не са фактически цени по сделката. Фирмените цени имат вероятностен характер, т.е. те не са били обект на преговори и следователно не са преминали през оценката на пазара, за да се превърнат в реални продажни цени. Цените, които дадена фирма предлага, са индивидуални цени. Когато те преминат през някаква форма на търговски преговори, вече се превръщат в договорни цени, т.е. вече са фактически цени, по които се осъществяват реални доставки.

Съотношението между фирмените и пазарните цени може да бъде твърде различно. Ценовите предложения на определена фирма могат да съвпадат с установилото се ценово равнище на пазара (особено ако фирмата е един от основните доставчици) или да се отклоняват от пазарните цени, установявайки се под или над тях. Закономерността, която може да се счита за характерна в съотношението между тези цени, се свежда до следното: колкото по-ограничена е конкуренцията на даден пазар или степента на концентрация на предлагането е по-висока, толкова фирмената цена е по-близка или съвпада с пазарната цена.

¹ Стойчев, И., „Ценова политика“, НБУ, София, 2010 г., стр. 43.

Особености на фирменото ценообразуване

При фирменото ценообразуване се определя равнището на цената, което фирмата счита като оптимално за нея от гледна точка на конкуренцията, търсенето и собствените си разходи за производство и реализация на продукцията. Целта е да се намери „мярката“ на цената, която фирмата би искала да предложи и с която ще има успех на пазара.

Детерминантите на фирменото ценообразуване (конкуренцията, търсенето и разходите) всъщност възпроизвеждат елементите на пазарния механизъм на микроравнище. Цените на конкурентите характеризират стойностния критерий на пазарното предлагане, което се противопоставя на фирмата. Размерите на пазара се определят от маркетинговата оценка на платежоспособното търсене на фирмената продукция. Собствените разходи за производство и реализация установяват долния праг на фирмената цена. Задължително условие е цената да покрива направените разходи за производство на конкретната фирма.

Чрез трите координати на фирменото ценообразуване (конкуренция, търсене и разходи) всъщност се постига необходимата връзка между фирмените интереси и пазарните условия. Вариантите на фирмената цена се разработват винаги в определено съотношение спрямо конкурентните цени, търсенето и разходите. Кой от тези ориентири ще бъде определящ или как те ще бъдат съчетани и степенувани по важност, за да бъде определена оптималната за фирмата цена, зависи преди всичко от

пазарните позиции, икономическото положение и ценовата политика на самата фирма.²

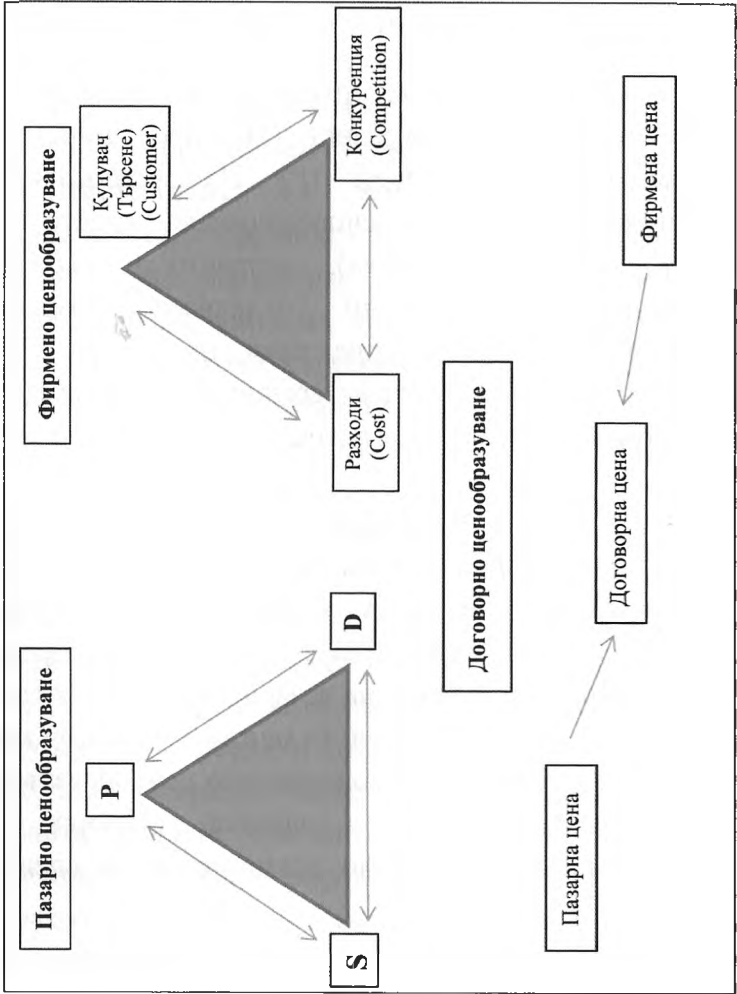
Единство и различие между пазарна, договорна и фирмена цена

На макроикономическо равнище в резултат на взаимодействието между търсенето (D) и предлагането (S) се формира пазарната цена (P). На микроравнище функционира фирменото ценообразуване, където под влиянието на разходите (Cost), търсенето (Customer) и конкуренцията (Competition) отделната компания определя каква цена да предложи на пазара. Това взаимодействие между трите детерминанти на фирменото ценообразуване е известно в литературата като ефекта на трите „С“.

Когато фирмената цена бъде подложена на преговори и премине през процеса на прякото договаряне, т.е. по нея реално се сключи сделка, тя се превръща в договорна цена. Когато договорната цена произтича от водещите производители и доставчици на пазара, това на практика е пазарната цена. Взаимодействието между различните нива на протичане на процеса на конкурентно ценообразуване, както и резултатът от него – пазарна, договорна или фирмена цена, може да бъде илюстриран по следния начин:

² Различните видове цени и особеностите на ценообразуването са авторова адаптация по Мичева, Е., „Пазари, цени, маркетинг – теория и практика на пазарното ценообразуване (част първа)“, ДФ „Полиграфически комбинат“, София, 1993 г., стр. 81-91.

Фигура 1 Нива на протичане на процеса на ценообразуване



Източник: По интерпретация на автора.

И трите вида ценообразуване са конкурентни по природа, но отразяват процеса на конкурентното формиране на цените на различни нива.

Пазарната цена е обществен императив за участниците на пазара и произхожда от водещите доставчици и купувачи. Тя се формира в най-големите центрове на търговия с дадена стока.

Фирмената цена е едностранно изразено виждане, което не е преминало през оценката на пазара. Тя е административно определена и се свързва с непазарни принципи. Разходите определят долния праг на фирмената цена, а платежоспособното търсене поставя горната граница. Накрая фирмата позиционира цената си, отчитайки конкуренцията (ефекта на трите „С“). Когато по фирмената цена реално се сключи сделка, тя се превръща в договорна цена.

Договорната цена отразява интересите на доставчиците и купувачите, техните пазарни позиции и характера на взаимоотношенията им (еднократни, епизодични, повтарящи се). Когато договорните цени произтичат от основните доставчици на даден пазар, те на практика се превръщат в пазарни цени.

Разгледаните по-горе три категории цени функционират в рамките на националния пазар. В международната търговия и външнотърговските операции обаче съществуват и други две категории цени – международна и външнотърговска цена. Във връзка с това може да бъде направена една условна съпоставка: както се съотнасят договорните и пазарните цени на вътрешния пазар, така се съотнасят външнотърговските и международните цени на международния пазар.

4. Международна цена

Международната цена е обобщаваща ценова категория, като в нея се включват цени, които отразяват типичните или преобладаващите условия на производството, потреблението и размяната. Тя се формира от различни индивидуални цени под въздействието на конкурентния механизъм. В понятието международна цена влизат цени, които се формират в най-големите центрове на международната търговия при наличието на силна конкуренция на фирмено ниво. Това са цените на водещите доставчици и купувачи, имащи най-голям пазарен дял, които определят обемите на предлагането и търсенето, т.е. участниците, които „правят пазара“ („market makers“).

Международните цени се образуват при свободен търговско-икономически и политически режим. За международна цена може да се счита външнотърговска цена, по която в свободен сектор на стоковия пазар редовно се осъществяват разделни импортни или експортни операции, плащането по които се извършва в свободно конвертируема валута. Към най-често разпространените видове международни цени в зависимост от особеностите на стоката се отнасят цените от борси, аукциони и търгове с международно значение, средни експортни или импортни цени, справочни цени, ценови предложения на водещи фирми, цени по фактически сделки. Цените на много стоки се формират в условията на силно и открито ценово съперничество на националните и външните пазари при наличие на свободна конкуренция.

Други видове цени се образуват под непрекъснатото влияние на прякото и косвено въздействие на

държавномонополистическото регулиране и в частност ТНК или международните икономически организации на производители и износители на съответната продукция. Те попадат в категорията „външнотърговски цени“.

5. Външнотърговска цена

Външнотърговската цена като ценова категория представлява фактическата цена, по която се осъществява конкретната покупко-продажба. Тя се определя на договорна основа и може да се отнася за най-различни по вид търговски операции. Понятието външнотърговска цена обхваща всички цени по вноса и износа независимо от характера на сделките, силата на конкуренцията и типа на пазара. Тя се формира под въздействието на сложен набор от търговско-политически и икономически бариери и има преференциален, а не всеобщ характер.

В повечето случаи външнотърговските цени са цените на пазарните участници с малки пазарни дялове или на такива, които епизодично търгуват на международните пазари (наричани „price takers“). При външнотърговските цени не съществуват ограничения, отнасящи се до конкурентната характеристика на пазара или вида на сделката. Те могат да бъдат цени по обичайна или специална, по краткосрочна или дългосрочна, по обикновена или разделна, по традиционна или епизодична търговска операция.

И външнотърговските, и международните цени са конкурентни по природа, защото и двете са формирани в една или друга степен под влиянието на конкуренцията. *Обаче всяка международна цена е външнотърговска, но не всяка външнотърговска цена е международна* – в

едно изречение могат да бъдат обобщени взаимовръзките между двете категории цени, функциониращи на международните пазари.

6. Критерии за избор на представителна международна цена

Необходимостта от разбиране на понятието международни цени възниква във връзка с това, че не всички цени, които функционират в международната търговия, притежават качеството „международност“.

Какви тогава изисквания трябва да удовлетворява международната цена? Кои цени сред тези, които се срещат в международната търговия, можем да считаме за международни?

Международният пазар като сфера на стокови отношения предполага, за разлика от вътрешните пазари, участието на предприемачи от различни страни. Следователно международната цена трябва да отговаря на две основни изисквания: първо, да бъде достъпна за всеки продавач или купувач, който има намерение да участва в търговските операции в сферата на международния обмен, и второ – да бъде представителна за международния стокооборот.

Тези изисквания предполагат, че в качеството на международни цени могат да се разглеждат само цените по традиционните търговски операции, докато цените по т.нар. специални сделки не се включват в тази категория. Към традиционните търговски операции е обосновано да бъдат отнасяни сделки, които се характеризират със следните признаци: разделност, взаимна необвързаност на экспортните или импортните доставки; регулярност на

тяхното осъществяване; плащане в свободно конвертируема валута; формиране при свободен търговско-политически режим. Търговските сделки, извършвани при изброените условия, могат да се разглеждат като традиционни поради следните причини: те са типични за международната търговска практика и се разпространяват върху значителна част от международния стокооборот; именно при такива условия на търговските операции цената става достъпна за всеки доставчик или купувач, участващ на международния пазар. При наличие на посочените обстоятелства цената се формира при сравнително силна конкуренция и изравняването на цените се осъществява в по-голяма степен, отколкото при операциите, които носят специален характер. Особена разновидност на традиционните търговски операции са доставките по дългосрочни споразумения, а също така и в рамките на международните стокови съглашения.³

Към категорията на специалните сделки се отнасят продажбите в условията на стоков кредит, когато в резултат на участието на правителството процентната ставка, сроковете на плащане и другите условия не съответстват на обичайните търговски условия, приети на международния пазар. Сделката е специална и когато плащанията се осъществяват за сметка на заем, предоставен от правителството на експортиращата страна в неконвертируема валута, както и по търговски съглашения, предвиждащи особени условия на плащане. Като специални операции могат да се считат и доставките

³ Ревенко, Л.С., А.Е. Крюков, „Конъюнктурные исследования мировых товарных рынков“, Издательство „МГИМО-Университет“, Москва, 2010 г.

в рамките на вътрешнофирмения оборот, бартерните операции, сделките в рамките на държавните програми за покупка, предоставянето на стоката като подарък или покупките с безвъзмездни средства от експортиращата страна.

На практика в качеството си на международни цени се използват експортните или импортните цени на основните доставчици и купувачи на съответните стоки. По принцип в международния стокообмен, така както и във вътрешната търговия, окончателното изравняване на цените и следователно формирането на крайната цена на коя да е стока (машини, оборудване, стоки за широко потребление, суровини, горива, селскостопанска продукция и т.н.) се осъществява с ориентация към купувача. Поради това, за да се оцени приемливостта на равнището на цената и нейната представителност, е обосновано да използваме цената на най-крупните вносители на разглежданата стока. Обаче за редица стоки, преди всичко машините и оборудването, като информация за международните цени в много случаи се използват данни за цените на основните износители, тъй като на първо място, информацията за цените на доставчиците на готова промишлена продукция, в това число на машини и оборудване, има обикновено по-регулярен и широк характер, отколкото информацията за цените на потребителите на тази продукция. Това е напълно разбираемо, доколкото доставчиците са заинтересовани от рекламата и популяризацията на доставяната на международния пазар продукция по отношение на нейните технико-икономически параметри, цени и т.н. В допълнение разликата в равнището на цените на производителя и потребителя на готова промишлена

продукцията не е значителна поради сравнително ниското относително тегло на транспорта като елемент на цената.

Определено значение има и обстоятелството, че при потребителите на готова промишлена продукция „разбегът“ на цените може да бъде по-голям, отколкото при производителите, тъй като вносителите по различен начин оценяват качеството на продукцията и имат различна потребност от закупуваните стоки.

При някои стоки (основно суровини) за международни цени могат да се считат цените на най-големите световни търговски центрове, формиращи се или в местата на производство, или в местата на потребление на стоката – борси, аукциони, търгове и др. Това са цените на най-важните износители или вносители, или цените на основните центрове на международната търговия, отнасящи се за обичайни, големи по обем, редовно осъществявани, разделни операции, сключвани при свободни търговско-политически режими с плащане в свободно конвертируема валута.

По правило международната цена е по-ниска от вътрешната заради наличието на редица инструменти (мита, данъци и др.), влияещи върху формирането на цените вътре в страната, икономически ограждащи националния пазар от чуждестранните доставчици и в крайна сметка смекчаващи конкуренцията. Разликата между международните и вътрешните цени може да бъде и повече от 30 %, а при готовите стоки тя може да е дори по-значителна, отколкото при суровините, което е свързано с по-високото равнище на тарифните и нетарифните бариери при вноса на готова продукция. Освен това при тази продукция на международния пазар възможностите за

формирани на по-ниско равнище на цените са по-благоприятни, отколкото при доставките на вътрешния пазар (например за сметка на серийните доставки и др.).

По такъв начин вътрешната цена, макар и да е един от съществените фактори в механизма на формиране на цените на международния пазар, в множеството от случаите не предопределя окончателно тяхното равнище. Преходът от вътрешни цени към международни при експорта и от международни към вътрешни при импорта по правило се състои от цяла верига доплащания, натрупващи се върху международните цени при вноса (мита, компенсации и т.н.), или „очиствани“ от вътрешните цени (данъци, амортизации, транспортни и други преференции, субсидии и т.н.) при износа.

Друга характерна черта на механизма на формиране на международните цени се свързва с понятията диференциация и множественост на цените в международната търговия, т.е. в паралелното съществуване на цял ред цени за една и съща стока.⁴

От казаното по-горе можем да изведем няколко основни критерия за избор на представителна международна цена на конкретен пазар. Международна е всяка цена, която удовлетворява едновременно следните изисквания:

- да е цена по обичайни, типични и традиционни сделки;
- да се отнася за разделни външнотърговски операции;
- да се формира в условията на свободен търговско-политически режим;

⁴ Диференциацията и множествеността на цените са разгледани в следващата тема.

- да е изразена и платима в свободно конвертируема валута;
- да се отнася за големи по обем сделки, както и за обичайни количества;
- да произтича от водещи центрове на международната търговия, както и от водещи износители и вносители;
- да е цена по краткосрочна сделка.

Основни понятия:

пазарна цена; договорна цена; фирмена цена; пазарно ценообразуване; договорно ценообразуване; фирмено ценообразуване; детерминанти на фирменото ценообразуване; международна цена; външнотърговска цена; критерии за избор на представителна международна цена.

Въпроси:

1. Посочете основните различия между пазарното, договорното и фирменото ценообразуване.
2. Кои са общите черти на пазарната, договорната и фирмената цена?
3. Изведете основните характеристики на понятието международна цена.
4. Защо всяка международна цена е външнотърговска, но не всяка външнотърговска цена е международна?

Тема II

Диференциация и множественост на цените на международните пазари

Диференциацията и множествеността на цените в международната търговия се проявяват в паралелното съществуване на различни равнища на цените за една и съща стока. Те отразяват разнообразието на цените на стоки с едни и същи качествени характеристики за един и същи период от време. Понятията диференциация и множественост са свързани с разграничаването на причините, които пораждат различията в ценовите равнища (както на вътрешните, така и на външните пазари) за едни и същи по предназначение стоки. В основата на такава дисперсия на цените стоят специфични ценообразуващи фактори.⁵

1. Териториална и търговска диференциация

Диференциацията като понятие се отнася за обективни различия в ценовите равнища, породени от териториални и търговски фактори. Различаваме два вида диференциация: *териториална диференциация* – при нея основна роля играе транспортният фактор или близостта на мястото на производство на стоката до съответния пазар; и *търговска диференциация* – тя се определя от вида и търговските условия на конкретната сделка.

⁵ Клинов, В.Г., „Мировой рынок высокотехнологичной продукции: Тенденции развития и особенности формирования конъюнктуры и цен“, Издательство „Экономика“, Москва, 2006 г.

Териториалната диференциация на цените се определя от отдалечеността на местата на производство от местата на потребление и най-осезаемо се проявява при стоки с високо относително тегло на транспортните разходи в общите разходи за производство и реализация. Делът на транспортните разходи в цените на суровините и селскостопанските стоки достига 20-25 %, а понякога и повече. При готовите изделия териториалната диференциация на цените има по-малко значение, тъй като транспортният компонент в цените на готовата продукция не надвишава 1-2 %.

Пример:

През октомври 2013 г. цената на бензина в Саудитска Арабия е 0,45 долара/галон, докато в Турция е 9,95 долара/галон.

Източник: <http://www.bloomberg.com/visual-data/gas-prices>.

Търговската диференциация на цените означава различия в техните нива, породени от ценообразуващите фактори, действащи на равнище външнотърговски договор: видът на сделката, обемът на доставките, комплектацията на стоката, валутата на цената, срокът и условията на плащане, обемът на техническото обслужване, разходите за реклама и др. Под влияние на посочените фактори равнището на цените във външнотърговските контракти се колебае около средната пазарна цена на съответната стока при традиционните търговски условия на нейната покупко-продажба.

Различията в характера на сделките водят до формирането в международната търговия на следните равнища на цените на едни и същи стоки: цени по

традиционни търговски сделки (краткосрочни с незабавно плащане или дългосрочни споразумения с договорена схема за формиране на цената и плащане в конвертируема валута), цени по клирингови съглашения и цени по сделки с плащане в несвободно конвертируема валута, както и по програми за помощи и други специални операции.

Цените по традиционните търговски сделки, сключени с плащане в свободно конвертируема валута, като правило са на най-ниско равнище.

Следващи по равнище на цените са сделките по клирингови съглашения. Търсенето на клирингова валута е по-ограничено, отколкото на свободно конвертируемата. Това е причина цените в клирингова валута да са по-високи, отколкото цените, изразени в свободно конвертируема.

Най-високо равнище на цените имат сделките, договорени в т.нар. „затворена“ валута. Тази валута се търси само в онези случаи, когато се осъществяват операции на вътрешния пазар на дадена страна. Следователно търсенето на тази валута е най-ниско, а цената на стоките, изразени в нея – най-висока.

Операции от особен род са търговските сделки, извършвани на отделни регионални пазари, в случаите когато тези пазари се обособяват от традиционния стокооборот чрез сложен набор от търговско-политически бариери – мита, компенсации, лимити на импортните цени и т.н. Цените в регионалните обединения, както и цените във вътрешнофирмения стокооборот, програмите за помощи, специалните междуправителствени съглашения и т.н., се отклоняват от цените по традиционните търговски операции в посока нагоре или надолу в зависимост от

цените на регулирането и имат преференциален, а не всеобщ характер. Те действат само за партньорите в съответното регионално обединение, вътрешнофирмено или междуправителствено съглашение. Другите предприемачи не могат да купят или продадат стоката по тези цени.

Пример:

Традиционно спот цените на конвенционалния бензин котировка New York Harbor Spot Price FOB (доставка в Ню Йорк) са по-високи от тези с котировка U.S. Gulf Coast Spot Price FOB (доставка пристанище Тексас или Луизиана) поради характера на търговските операции и различните ценообразуващи фактори, които участват при договарянето. Към 20.02.2014 г. цените с доставка в Ню Йорк са 2,90 долара за галон, а тези с доставка Тексас или Луизиана – 2,68 долара за галон.

Източник: US Energy Information Administration. *Petroleum Prices*, февруари 2014 г.

2. Действителна и фиктивна множественост

Множествеността на цените се проявява в съществуването на различни величини на цените за примерно еднаква продукция, реализирана при едни и същи условия на териториално близки един до друг пазари. Причина за това е фактът, че за един и същи вид стоки е еднакво качество и доставени при аналогични условия едновременно действат няколко различни по своето равнище цени. Колкото е по-еднородна продукцията, колкото е по-високо равнището на организираност на пазара, колкото са по-големи мащабите

на информация за цените, колкото са по-близки оценките за полезността на продукта, толкова по-слабо изразено е различието в равнищата на цените на стоките. Множественост на цените откриваме при: борсовите цени, справочните цени на основните производители, цените на водещи износители и вносители, цените по фактически сделки между многобройните участници в международната търговия, а също и в ценоразписни, аукционни, трансферни цени и др.

Такава множественост, на първо място, отразява различията във взаимоотношенията между продавачи и купувачи, еднократния или дългосрочен характер на сделките, формата на директното плащане или на кредит, компенсационната основа и т.н. Въпросът често се състои в това кои от реално действащите на пазара цени на дадена стока следва да се приемат за международни, т.е. за най-представителни, които отразяват реалната динамика в развитието на пазара в кратко-, средно- и дългосрочен план и които могат да бъдат приети в качеството си на основни и най-достоверни показатели за състоянието на стоковия пазар в процеса на неговия анализ и прогнозиране. Множествеността бива два вида: действителна и фиктивна (мнима).⁶

Действителна множественост – тя отразява такива различия в цените, за които няма обективни причини за тяхната поява. Това се получава заради ценовата политика, която се води в пазарни структури като олигополите, които

⁶ Ревенко, Л.С., А.Е. Крюков, „Конъюнктурные исследования мировых товарных рынков“, Издательство „МИМО-Университет“, Москва, 2010 г.

за близки по характер стоки провеждат диференцирана политика по цени или по пазари.

Характерът на сделките винаги създава някакви различия при доставката, но когато няма значителна диференциация на условията на доставка, а има различия в цените, говорим за действителна множественост на цените.

Тя е налице, когато имаме:

- еднакъв доставен паритет;
- еднакви качествени характеристики на продуктите;
- еднакви количества при сделките;
- конкретни търговско-икономически условия, когато има различия в цените;
- еднакъв начин на експедиране и доставка на стоката (еднакви партии, опаковки и др.).

Не е действителна множественост, когато става дума за различни опаковки – например бутилирано и наливно вино или бира в бутилка, в пластмасова опаковка и в кен.

Пример:

В каталога на ИКЕА за 2014 г. се наблюдават съществени различия в цените на дребно за LOCKSTA Sessel – стол за всекидневна. В Германия цената му е 39 евро, докато във Франция той струва 45 евро.

Източник: Каталог на ИКЕА за Германия и Франция за 2014 г.

Фиктивна (мнима) множественост – при нея има обективни причини за различия в цените. Тя се проявява при наличие на:

- различни условия на експедиция и доставка (франкировки);
- различия в качеството и модификации на един и същ продукт – качествени разновидности;
- различен обем на партидите;
- различни търговски показатели при сделките;
- определена специфика в поръчките по конкретен договор или сделка.

Пример:

Тарифите за мобилен интернет с големина на пакета от 2GB на операторите от различни страни се движат в широк ценови диапазон: от 10 EUR на месец (TIM – Italy) до 22 EUR на месец (BASE – Belgium и Orange – Spain) и 29,95 EUR на месец (T-Mobile – Germany).

Източник: <http://www.tim.it>; <http://www.base.be>; <http://www.t-mobile.de>.

Диференциацията и множествеността на цените, които се проявяват на международния пазар, водят до появата на различни равнища на цените на стоките, обект на международната търговия. В страни с енергоемки индустрии ефектът от нарастването на цените на горивата и електричеството може да бъде твърде разнопосочен. Високите цени могат да доведат до загуба на конкурентни предимства, а в дългосрочен план и до замиране на цели индустрии.

Традиционно цените на въглицата са били винаги пониски и по-стабилни от тези на петрола и природния газ. Администрацията за енергийна информация на САЩ

(Energy Information Administration – EIA) публикува следните цени за въглищата:

- **средни продажни цени** (average sales prices) – за въглища в различните щати според вида на мината, в която се добиват (открита или закрыта). Цените се притисляват чрез разделянето на общата стойност на продадените въглища на база цена FOB (в долари за къс тон) върху общото количество продадени въглища. Исклучват се мини, които произвеждат по-малко от 25 хиляди къси тона и не са задължени да предоставят информация за цените;
- **цени спот** (spot prices) – публикуват се за еднократни сделки с незабавна доставка „on the spot“ (на място) по текущи пазарни нива;
- **цени по фючърси** (NYMEX futures prices) – цени за контракти на Нюйоркската стокова борса за доставка на определено количество от стоката в точно определено време и място в бъдеще;
- **продажни цени от мината** (mine sales prices) – притисляват се на база цената FOB на въглищата в мината без да се включват застраховката и фрахтът;
- **цени по вътрешни продажби** (captive sales prices) – продажни цени FOB на въглища, използвани от производителите или при продажбата на свързани или дъщерни компании;
- **продажни цени на свободния пазар** (open market sales prices) – цени на въглища при продажбата на свободния пазар на контрагенти, различни от дъщерни компании или вътрешни поделения;

- **доставни цени** (delivered prices) – цени, по които електроцентралите закупуват въглища (включват разходите по доставка до електроцентралата).

Различни равнища на цените се срещат и на другите стокови пазари. Съществуването на такива цени, обслужващи едни или други сфери на стокооборота и несъвпадащи по характер на функциониране и величина, изисква специален анализ на отделните видове международни цени, което ще бъде направено в четвърта тема.

Основни понятия:

териториална диференциация; търговска диференциация; действителна множественост; фиктивна (мнима) множественост.

Въпроси:

1. Коя е основната разлика между понятията диференциация и множественост на цените?
2. Кои различия в цените са „обективни“ и „справедливи“ от гледна точка на вносителя/купувача?
3. Посочете по един пример за териториална и търговска диференциация, както и за действителна и фиктивна множественост.

Тема III

Стадии на ценообразуването и ценообразуващи фактори

I. Стадии в процеса на ценообразуването

Всяка цена е пазарен феномен, затова тя е силно повлияна от мястото ѝ във веригата на ценообразуване, на което се формира. Могат да бъдат разграничени **три** **стадии** на ценообразуването:

- *Първи стадий* – „От производителя до пазара“. Тук функционират различни видове фирмени цени (офертни цени, цени на производител и др.). Върху тях влиянието оказват преди всичко фактори, които отразяват интересите на производителите (доставчиците);
- *Втори стадий* – „В сферата на размяната/стоковото обращение“ (т.е. пазарът в тесния му смисъл). Голямо влияние оказват пазарните фактори: съотношението между търсенето и предлагането; видът на конкуренцията; типът пазарна структура и цената от своя страна като регулатор. Цената, предложена от производителя, се подлага на въздействието на конкуренцията, а също така и на оценката на пазара. Типичен пример за такива цени са цените от борсите, аукционите и търговете с международно значение и др.;
- *Трети стадий* – „От пазара до потребителя“. Тук се намесват факторите, които отразяват интереса и на потребителя (на конкретния купувач), т.е. възможността му за икономическо въздействие и за влияние върху цената, особено ако е налице т.нар.

„пазар на купувачите“. Потребителят очаква да получи паричен еквивалент на своя интерес чрез цената. Върху този стадий при формирането на цената влияят всички предходни стадии и процеси в ценообразуването. Като цени, които принадлежат към третия стадий на ценообразуването, могат да бъдат посочени цените по фактически сделки, средните импортни цени и др.

Във всеки един от тези стадии цената се намира под въздействието на определени ценообразуващи фактори, при това техният брой нараства с приближаването до крайния етап. Ако на първия стадий, „От производителя до пазара“, цената се определя основно от фактори, свързани с производителя на стоката – разходите за производство, нормата на печалба, то на втория стадий към действащите ценообразуващи фактори се добавят и пазарната конюнктура, съотношението търсене/предлагане, както и тяхната ценова еластичност. На третия стадий, „От пазара до потребителя“, върху цената започват да действат фактори, свързани с интересите на купувача – оценката на технико-икономическите параметри на стоката, конкурентните сравнения, цената на потребление, продължителността на използването, техническото и следгаранционното обслужване и др.

Крайната цена, т.е. фактически получаващото се на пазара в резултат на преговорите между продавача и купувача равнище на цените, отразявайки влиянието на всички ценообразуващи фактори, ще се отличава от цените на първия и втория стадий на ценообразуването, които имат в определен смисъл не окончателен, а предварителен, ориентируващ или междинен характер.

2. Ценообразуващи фактори на международните пазари

Съществуват различни класификации на ценообразуващите фактори, които влияят върху различни сфери на икономиката, като в крайна сметка оказват влияние и върху цените.

Системният подход разглежда три подгрупи фактори, които наобикалят опериращата фирма в дадената страна:

- На първо място се разглеждат *факторите от макроикономическата система* – това са политически, икономически, социални, юридически, технологични, природни, географско-климатични, екологични и други фактори, които могат да окажат въздействие в процеса на ценообразуване;
- На второ място са т.нар. *фактори от пазарната система*, или сферата на размяната – това са посредници, обслужващи структури, конкуренти, бунувачи и връзките между тях;
- Третата подгрупа от фактори са *вътрешнофирмените фактори*, или факторите, които действат във вътрешнофирмената система – това са производство, плащане, финанси, ресурсно осигуряване и др.

Ценообразуващите фактори могат да бъдат *контролируеми* и *неконтролируеми*, погледнати през очите на отделната фирма и възможностите да ги управлява:

- *Контролируемите фактори* са тези, върху които компанията може да въздейства до някаква степен. Това са разходите, целите на фирмата, техниката и технологията за производство, произвежданата стока,

както и методите за въздействие върху пазарните участници;

- От друга страна, *неконтролируемите фактори* са тези, върху които компанията не може да влияе по никакъв начин. Това са пазарното търсене, пазарното предлагане, купувачите, доставчиците, конкуренцията, ролята на държавата в икономиката, екологичните и етичните норми, социалните условия, политическата обстановка, законите, регулации, икономическите условия и др.

Ценообразуващите фактори могат да бъдат групирани и според характера на ценовите промени, които те предизвикват. Те са свързани с условията на производството, потреблението и реализацията.⁷

Фактори, които имат трайно въздействие върху цените, могат да бъдат повишаване или понижаване на разходите за производство; подобряване/влошаване на условията за производството на суровини; увеличаване на разходите за наука; опазване на околната среда; патентна защита; хронична инфлация; увеличаване на производителността на труда; материализация на научно-техническите постижения; намаляване на разходите за единица полезен ефект; мащаби на производството; брой посреднически звена. Тези фактори променят стойностната основа на цените.

Фактори, които предизвикват циклични изменения на цените – те имат периодичен характер и се проявяват на

⁷ Клинов, В.Г., „Економическа конъюнктура: Фактори и механизъм формирувания – част I“, Издателство „МГИМО-Университет“, Москва, 2003 г.

но макроикономика или на ниво отрасъл, т.е. във фазите и общоикономическия или отрасловия цикъл и са периодични по характер. Цикличната причина се доказва с икономически показатели като такива, характеризиращи динамиката и обема на промишленото производство.

Фактори, които предизвикват кратковременни промени на цените, или временнодействащи фактори, са преобладаващите обстоятелства, военните конфликти, спекулациите на пазара, природните бедствия и др. Те предизвикват резки промени в цените и са трудно предсказуеми.⁸

Фактори, които отклоняват цените от тяхната естествена основа, могат да бъдат: цикличният характер на производството; силата на конкуренцията на конкретен отраслов пазар; концентрацията на производството, търговията и потреблението – сливания, поглъщания, концентрация на ресурсите, преразпределение на силите; държавното и международното регулиране на икономиката; инфлацията; структурните кризи в отделните сфери и отрасли; външнотърговската политика; конюнктурата на паричните и кредитните пазари; движението на валутния курс върху цените; геополитическите промени.

Ценообразуващите фактори, които регулират взаимовръзките между вътрешните и международните цени, са: тарифни и нетарифни бариери, които запазват връзката на вътрешните цени на пазар с международните; механизми, които обособяват

⁸ Елшов, И. Г., „Економическа конъюнктура: Фактори и механизми на регулиране – част II“, Издателство „МГИМО-Университет“, Москва, 1997 г.

вътрешното ценообразуване от ценообразуването на международните пазари; фактори за стимулиране на износа; валутният курс и др.

Казус:

Трицифреният барел. Ще се запазят ли високите цени на петрола?

Изглежда шансовете да изтече въгледород, ако се одраска повърхността на земята, се покачват с всеки изминал ден. Тази седмица американската Energy Information Administration (EIA) публикува нови данни за световните залежи от шистов газ. EIA смята, че те се равняват на 7 299 трлн. кубични фута, което е с 10 % повече от оценката, направена през 2011 г. EIA оценява количеството на нефт от шистови находища на внушителните 345 млрд. барела, които увеличават с една десета общите залежи на петрол в света.

Шистовият нефт вече се извлича в огромни количества в САЩ, което намалява необходимостта от внос на суровината в най-големия потребител в света. Новите доставки обаче все още не се отразяват върху цените: суровият петрол от сорт Brent – глобалният бенчмарк – се продава за 103 щ.д. за барел, след като средната му цена през 2011 г. и 2012 г. е 111 щ.д. Консултантската компания Chatham House (тинк-танк) е сред тези, които оприличават случващото се с ценовата катастрофа от 1986 г., когато високите цени удариха търсенето и провокираха появата на нови източници на доставки от Северно море и Аляска. Дали са прави?

Най-забележителното покачване на цените през

последните години е причинено от смущенията при доставките от Близкия изток. След вълненията около Арабската пролет либийският суров петрол „изчезва“ от пазарите през 2011 г. след избухването на гражданската война. По това време цената на сорта Brent достига 127 щ.д. за барел и то при свити пазари. Търсенето е силно в новонайникващите пазари и дори кратки прекъсвания на доставките имат огромни негативни ефекти. Последвалото забавяне на икономическия растеж в Китай и кризата в еврозоната потискат световното търсене. Прогнозите са за известно повишаване в потреблението с около 800 000 барела на ден (б/д) през 2013 г., което е малко по-бавен темп спрямо 2012 г.

Саудитска Арабия има водещата роля при определянето на цената на петрола и я устройват нива от около 100 щ.д. за барел. Световната икономика изглежда може да се справи с цени на такива нива, тъй като те осигуряват и приходите, необходими на правителствата за потушаване на недоволството сред населението. През изминалата година Саудитска Арабия увеличава производството си, за да компенсира недостига, причинен от санкциите, наложени на Иран. След като либийският суров нефт се завръща на пазара, а доставките на нефт от известни находища от Северна Америка се увеличават най-малко с 1 млн. б/д, Саудитска Арабия свива производството си със 700 000 б/д. Това понижение в добивания с влизането в експлоатация на находището Манифа по-рано тази година означава, че се увеличава използваният капацитет, който може бързо да бъде въведен в употреба.

Тази ситуация може да се окаже полезна. Петролните

пазари изглежда са забравили за политическия риск в Близкия изток. Според консултантската фирма Energy Aspects ценовата премия за геополитическия риск е на изключително ниски нива, но изборите в Иран и амбициите на страната да притежава ядрени мощности, гражданската война в Сирия и нарастващото насилие в Ирак показват, че все още съществуват големи заплахи от такъв характер.

Що се отнася до новите източници за добив на петрол извън Северна Америка, добивите на суровината от шистови находища в страни като Бразилия, Казахстан и Ирак ще останат разочаровани. Главният икономист на British Petroleum изтъква, че по време на шока при цената на петрола през 1986 г. търсенето е намалявало, но това не води до прекратяване на мащабните проекти в Северно море и Аляска. Вместо това производителите се опитват да намалят разходите си и продължават да добиват. Шистовият нефт се извлича от стотици малки кладенци, така че намаляването на добива е много по-лесно, ако цените падат. Шофьорите, които се надяват на бърз спад на високите цени на петрола, може и да нямат късмет.

Източник: The Economist. *The Triple-digit Barrel*, Jun 15th 2013.

Въпроси по казуса:

1. Какви фактори, които пораждат трайни изменения в цените на петрола, откривате в тази статия?
2. Какви фактори, които пораждат циклични изменения в цените на петрола, откривате в тази статия?
3. Какви фактори, които пораждат кратковременни промени в цените на петрола, откривате в тази статия?

Основни понятия:

стадии в процеса на ценообразуването; ценообразуващи фактори; трайни, циклични и кратковременни изменения на цените; фактори, които отклоняват цените от тяхната равновесна основа; фактори, които регулират взаимоотношенията между вътрешните и външнотърговските цени.

Въпроси:

1. Кои видове цени могат да принадлежат и към втори, и към трети стадий на ценообразуването?
2. На кой стадий от ценообразуването цените по принцип са по-високи по равнище?
3. На кой стадий от ценообразуването влияят всички ценообразуващи фактори?

Тема IV

Видове ценова информация за международните стокови пазари

Познаването и различаването на видовете цени, които функционират на международните пазари, е от изключително значение за всеки, който иска да участва като продавач/износител или купувач/вносител на тях. Всяка една дейност задължително е свързана и с правилното определяне на цените, тъй като цената преминава през няколко стадия: ценово предложение, или оферта от продавача към купувача, и процеса на прякото договаряне, за да може цената да се превърне в договорна цена, по която се сключва конкретната сделка. Когато съответната цена произхожда от основните доставчици или купувачи на дадена стока, тя се превръща на практика в международна цена, ако отговаря на изискванията и да не бъде просто отделна цена по износа или вноса (външнотърговска цена).

Намирането на представителни и достъпни за продавачите и купувачите международни цени се явява необходима предпоставка за търговската дейност на външния пазар. Получаването на достатъчно надеждни данни за международните цени обаче е свързано често с големи трудности поради това, че информацията за тяхното равнище, методи за установяване и практическо приложение се явява в редица случаи търговска тайна на отделните фирми. Друга причина е нерегулярността на публикациите на данните, което на свой ред не дава

възможност да се изгради ясна представа за равнището на цените и обхвата на разпространението им.

При това положение особено значение придобива работата по търсене на материали за цените в международната търговия, тяхното натрупване и систематизация, установяването на закономерностите и принципите на формиране на информационния масив от данни за международните цени. Задължително условие за всяка стопанска дейност следва да бъде прецизната работа с различните видове международни цени, които се събират, обработват, изчисляват и публикуват в представителните източници на информация.⁹

Ценовата информация за международните пазари се дели на две групи в зависимост от достъпността на тази информация – непубликуема и публикуема.

1. Непубликуема ценова информация

Към тази група се отнасят тези цени, които са свързани с оперативната търговско-икономическа работа и за които може да се получи информация, само ако някой е оперативно действащ в определена сфера и може да борави с фактически, офертни и разчетни цени. В противен случай тази информация е недостъпна, защото се свързва с конкретни сделки и условия, т.е. има индивидуален характер. Цените в тази група са подложени на стареене, защото всяка следваща сделка има различен характер от предходната. Въпреки това те могат да се използват като

⁹ Винов, ИГ., „Мировой рынок машин, оборудования и технологий: Тенденции развития и особенности формирования конъюнктуры и цен“, Издательство „МГИМО-Университет“, Москва, 2005 г.

ориентир за бъдещи сделки и като натрупан опит. Непубликуемата информация за международните пазари обхваща три вида цени:

1.1. Цени по фактически сделки

Тази ценова информация притежава характерната особеност, че е формирана на двустранна основа и конкурентният фактор влияе по-малко и по-опосредствено, т.е. тя е закрыта и конфиденциална. При някои стоки, като например машините и съоръженията, такава информация се появява епизодично от страна на водещите износители или вносители, но без да се съдържат подробности относно договореностите.

Критериите за определянето и характеризирането на цените по фактическите сделки са:

- да имат индивидуален характер;
- да са сключени на двустранна основа;
- да са свързани с точно определен период, за който се отнася съответната покупко-продажба.

Пример:

През октомври 2013 г. Boeing Co. си осигури голяма поръчка от няколко китайски авиокомпании за покупката на 200 броя самолета 737 (Max aircraft), възлизащи на обща стойност 20,7 млрд. щ.д. без обичайните отстъпки от листата, като сделката следва да бъде одобрена от китайското правителство.

Източник: Reuters. *Exclusive – Boeing Gets \$20.7 Billion Worth of 737 Max Commitments from China, Oct 25th 2013.*

1.2. Офертни цени

Това са официално направени ценови предложения по повод на конкретно запитване на потенциален купувач. Този вид ценова информация е недостъпна, освен ако не бъде страна по сделката. Предимството ѝ е, че тази цена е свързана с точно определени изисквания, поставени от потенциалния купувач в неговите запитвания, като:

- спецификация;
- количество;
- начин на плащане;
- условия на доставка.

Всички тези запитвания и техните съставни елементи са ценообразуващи фактори, които влияят върху цените и тяхната динамика. Въпреки това значителна част от тях се правят само като вид проучвания с цел подбиране на подходящ продавач.

Пример:

Офертата на Grupo Unidos por el Canal (GUPC) от 3,2 млрд. долара за разширяването на Панамския канал бе със 7 % по-ниска от изчисленията на панамските власти и с около 1 млрд. долара по-евтина от тази на конкурентната американска фирма Bechtel.

Източник: MarketWatch. *Panama Canal Expansion 'on the Brink of Failure'*, Feb 5th 2014.

1.3. Разчетни цени

Това са вид офертни цени, които се изготвят въз основа на конкретно запитване за възлагане на специална поръчка за производството на индивидуална, почти уникална

продукция. Ценообразуването при този вид продукция протича по различен начин от случая, в който са налице конкурентни изделия и цени. Става въпрос за специални продукти с формулирани спецификации. Производителят трябва да осигури всички необходими материали и дейности за производството на това специално изделие. Разчетната цена е калкулацията на разходите, патентите, дейностите, производствения опит на производителя или изпълнителя. В тази цена ще се съдържа и необходимият процент превишение, който производителят трябва да изтъргува, но проблемът е, че той няма на какво да стъпи, защото няма конкурентна цена. В случая основен ценообразуващ фактор е полезният ефект за потребителя в конкретните условия на използване на изделието, който полезен ефект трябва да се докаже от производителя. Последният ще го докаже с конкретните разходи за процеса на експлоатация на изделието, продължителното техническо обслужване, следгаранционния срок и др. Разчетната цена и съответната калкулация се доказват с цената за единица полезен ефект, като цената трябва да е по-ниска от полезния ефект за потребителя.¹⁰

Пример:

През 2006 г. „Атомстройекспорт“ дава базова цена от 3,997 млрд. евро за построяване на двата блока на АЕЦ „Белене“. В процеса на преговорите обаче цената нараства до 6,3 млрд. евро, която българската държава намира за твърде висока и отказва да плати.

Източник: <http://eurodialogue.org/energy-security/Bulgaria-Russia-go-to-court-over-Belene-nuclear-project>.

¹⁰ Клинов, В.Г., „Прогнозиране дългосрочных тенденций в развитии мирового хозяйства“, Издательство „Магистр“, Москва, 2010 г.

2. Публикуема ценова информация

Този вид ценова информация включва различни по своя характер цени, които произтичат от някои от етапите на ценообразуването и изпълняват разнообразна функция. Тези цени представляват различна степен на приближение до текущите пазарни цени.

Характеристиките на този вид ценова информация са следните:

- достъпност;
- редовна публикуемост;
- възможност за изготвяне на динамични ценови редове (т.е. за дълги периоди от време);
- създаване на условия за проследяване на динамичното развитие на цените в различните сфери на стоковото обращение – на международните пазари и на вътрешните пазари на страните най-големи износители или вносители на дадена стока;
- предоставяне на информация за изготвянето на различни ценови съотношения, които да разкрият връзките между цените и причините за техните колебания.

Публикуемата ценова информация може да бъде разделена на четири големи групи:

2.1. Цени от организирани международни пазари

Това са най-представителните цени, тъй като организирани международни пазари са възникнали и функционират като частни фирми, но по характера на своята дейност имат международно значение. При тях

важат правилата на свободната конкуренция: достъпност, прозрачност на покупко-продажбите, ненамеса на фактори, подкопаващи правилата на свободната конкуренция. Те биват три вида:

- **Цени от борси с международно значение**

Те се формират в условията на най-силно изразена конкуренция на фирмено ниво с участието на много продавачи и купувачи. На този вид пазари се търгуват различни видове земеделски стоки и промишлени суровини. Стоките, които са обект на покупко-продажба, са с определено качество и количество; налице са точно определени форми и срокове на доставка, както и стандартни видове договори (при сделките фючърс). Единственото, което не се знае, е какво количество ще бъде предложено и какво ще се купи, което показва, че цените се образуват под влиянието на съотношението търсене-предлагане, което е основен ценообразуващ фактор. Спот цената на тези борси се счита за най-представителна, тъй като тя отразява пазарното състояние в точно определен момент. На практика това е ценообразуване в чист пазарен вид. Основните видове борсови котировки са: спот (с доставка в кратък период от време), форуърд (с реална доставка в бъдеще по договорена цена), фючърс (с реална или фиктивна доставка в бъдеще по стандартизиран контракт) и сетълмент (от нея започва борсовата търговия на следващата сесия).

Примери:

През януари 2014 г. фючърсите за най-близкия месец за доставка на петрол Brent на Intercontinental Exchange (ICE) остават почти без промяна, като цената им към 31 януари 2014 г. е 106,40 USD за барел, или с 1,2 % по-ниска от началото на годината.

Източник: Intercontinental Exchange. *Monthly Oil Report*, February 2014.

Същата цена за първичен алуминий с чистота 99,7 % на Лондонската метална борса (LME) достигна 1 735 USD за тон в края на февруари 2014 г.

Източник: London Metal Exchange: www.lme.com.

■ Цени от аукциони с международно значение

Това са цени от тържища, които функционират на принципа на свободната конкуренция. Те притежават следните различия спрямо борсите:

- търгуват се партидно незаменими стоки;
- търгува се само с налична стока, която я има на склад;
- съществува различна организация на пазара за осъществяване на търговията – много купувачи и по-малко продавачи, т.е. по-голяма конкуренция между купувачите и по-малка между продавачите, или е налице асиметрична конкуренция, при която се формират по-високи цени;
- по-скъпа форма на търговия, защото стоката се доставя на място и има разходи за огледи и за складиране;
- организират се епизодично или сезонно и публикуваната информация за цените старее, защото

- има значителен интервал между провеждането на отделните аукциони и публикуването на цените;
- качеството е различно, макар и за еднородни стоки;
 - аукционите са форма на многостранна търговия, но особеностите на стоките водят до по-високи цени поради епизодичността на публикуемата информация, което създава предпоставки за по-трудното ѝ проследяване.

Примери:

Най-високата цена на кожа на червена лисица на аукциона Fur Harvesters Auction Inc. (Канада) от 7 януари 2014 г. достига 110 USD за брой, докато тази на полярната лисица е с максимално равнище от 72 USD за брой.

Източник: Fur Harvesters Auction Inc. *Sale Results*, Jan 7th 2014.

През първата седмица на февруари 2014 г. цената на австралийската мериносова вълна се покачи с 1,18 % и достигна 1 000 US c/kg. На аукциона се предложиха 44 935 броя бали от съответния тип вълна.

Източник: www.awex.com.au.

• Цени от търгове с международно значение

Цените се формират при крайна асиметричност на пазара – един купувач, който е организатор на търга, и много потенциални продавачи, които въз основа на конкуренцията помежду си преценяват своите възможности и очаквания за спечелване на търга. Организаторът трябва да предизвика силна конкуренция между продавачите с цел да получи най-изгодната за него

цени. Данини за цените, по които е спечелен търгът, се публикуват епизодично, но въпреки това те дават възможност за получаване на информация и представляват ориентир при участие в други подобни търгове.

Пример:

Аджир закупува между 300 хил. и 350 хил. тона пшеница по цена от 311 USD за тон (CIF, Oran) на търг, който завършва на 4 март 2013 г. Пшеницата е с произход Франция.

Източник: Reuters. *EU Wheat Climbs to 3-month High on Export Demand*, March 5th 2014.

2.2. Справочни цени

Тази публикуема ценова информация се изготвя и предоставя от специализирани издания на производители/износители или потребители/вносители. Различни специализирани институции също разработват и предлагат такъв вид информация – асоциации на производители и браншови съюзи събират информация по определени стоки и по собствена методика редовно обработват и публикуват ценова информация. Поради редовното си публикуване тази ценова информация дава възможност да се проследи динамиката на цените на групи стоки или на определени стоки.¹¹

Предимствата на тази ценова информация са редовността и големият ѝ стоков обхват. Тези справочни цени служат за ценови ориентир при разглеждането на

¹¹ Русенов, Д.С., „Практикум по международному ценообразованию“, Издателство „МГИМО-Университет“, Москва, 2010 г.

дългосрочните тенденции или за конкретни отрязъци от време, например на месечна основа, което позволява да се открият сезонните колебания на цените.

Въпреки всичко тази ценова информация притежава няколко недостатъка:

- има номинален характер, което обаче не означава, че зад нея не стоят реално извършени операции – осъществявани сделки или едностранно направени предложения на износители или вносители;
- не е свързана с времето, за което се отнасят реалните ценови нива на пазара;
- изместена е на основата на реализирани операции и на основата на ценоразписи и направени ценови предложения, които нямат същинска пазарна оценка;
- използването на тези цени се свързва с коригирането им и адаптирането им към пазарните условия посредством отбивите (отбивите са различни при различна стопанска конюнктура: при благоприятна конюнктура са по-ниски, а при неблагоприятна конюнктура и затруднена реализация са по-големи).

• **Справочни цени от външните пазари**

▪ **Непосредствено експортни и импортни цени**

- средни експортни цени (FOB);
- средни импортни цени (CIF);
- цени индикатори.

Непосредствено експортните и импортните цени са публикуеми ценови редове, изготвени на основата на реализирани търговски сделки, което означава, че при тези цени е налице стареене. Независимо от това те най-лесно

могат да се коригират с коригиращи коефициенти, за да се приведат в съответствие с динамиката на цените в краткосрочен период с цел да се установи дали има адносоочност в движението на цените спрямо минал период.

Средни експортни цени (FOB) – тези цени включват мита, данъци и такси, плащани в страната износител.

Пример:

През септември 2013 г. Южна Африка изнася въглища на цена от 54,74 евро за метричен тон (Port Elizabeth). През ноември 2013 г. обаче тя се покачва значително и достига 62,18 евро за метричен тон.

Източник: Световната банка, *World Development Indicators*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Средни импортни цени (CIF) – те включват транспортни разходи и застраховка (наричани за краткост транспортен паритет), но не съдържат импортни такси и данъци в страната вносител.

Пример:

От юни 2013 г. импортната цена на захар за европейските пазари (CIF Еугоре) се покачва с около 5 % и през януари 2014 г. достига 0,20 евро за либра.

Източник: Международен валутен фонд, *World Economic Outlook*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Разновидност на справочните цени са т.нар. базисни цени на стоки с фиксирани качествени характеристики. Тези цени се установяват за някои видове цветни метали, бичен дървен материал, синтетичен каучук, а така също и за отделни видове машиностроителна продукция.

Пример:

През последните три години при цената на цинка (високо качество, чистота 99,95 %) се отчита спад и през 2013 г. тя е 1 910,25 USD за метричен тон.

Източник: Световната банка, *Pink Sheet Online Database*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Третият вид справочни цени от външните пазари са цените индикатори, които се изчисляват на базата на вече извършени сделки за предходен период. Тези цени носят оперативна информация за краткосрочните тенденции на пазара и се използват на практика като показател за равнището и динамиката на международните цени. Те се публикуват за нефтопродукти, стоки на целулозно-хартиената промишленост и някои други видове промишлена продукция. Справочните цени като правило дават информация за равнището на цените по значителни за световния пазар сделки.

Пример:

На 4 март 2014 г. цената на целулозата (NBSK EUR) е 664,65 евро за метричен тон на европейските пазари.

Източник: www.foex.fi.

В крайна сметка базисната цена е вид справочна цена, която притежава елемент на конкретност, т.е. съдържа определени конкретни характеристики. Когато обаче става въпрос за фактически цени от минали сделки, това на практика са цените индикатори.

■ Смесен вид справочни цени от външните пазари

- вътрешни експортни цени – публикуват се в статистиките на ООН и това са цени от пазари, които са големи центрове на международната търговия с дадена стока, и отразяват ценовите равнища по сделки, големи по обем, както за вътрешния, така и за международния пазар на определена стока. В случая няма разлика между цена на вътрешния и международния пазар, защото те произхождат от водещите центрове на търговията с дадена стока, при което се размива границата между различните равнища на цените, тъй като вътрешните експортни цени произхождат от страни големи износители;

Пример:

Вътрешната експортна цена на пшеница сорт Soft Red Winter, Gulf Ports за 2013/2014 г. е 264 USD за тон.

Източник: International Grains Council. *Grain Market Report*, Feb 9th 2014.

- вътрешни импортни цени – съществуват различни видове, като техният брой е по-голям от този на вътрешните експортни цени. Те са свързани с

последния, трети стадий от формирането на цените, при който участие имат всички ценообразуващи фактори (видът на конкуренцията, типът на пазара, интересите на купувача и др.). Поради тази причина в масивите от информация на ООН се съдържат повече данни за вътрешните импортни цени, отколкото за экспортните.

Пример:

В началото на 2011 г. вътрешната импортна цена на тон банани във Франция надвишава 1 000 евро. За същия период в САЩ цената им е над 900 USD за тон.

Източник: UNCTADstat *Online Database*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

- **Справочни цени от вътрешните пазари**

Те включват **цените на производител, цените на едро и цените на дребно**. Този вид ценова информация показва различни равнища на цените на различните етапи от реализацията на изделията. Последното дава възможност за проследяване на промените в цените по каналите на търговия с дадена продукция. Тяхното равнище се свързва с разликите в разходите, които се правят по отделните етапи от пласмента на стоката, включващи разходите на търговеца на едро, разходите по пътя на стоката към търговеца на дребно и при търговските вериги. При съпоставянето на тези цени е възможно да се анализира устойчивостта на съотношенията и стабилността на икономическите връзки между отделните звена по реализацията. Тези цени се отнасят само за онези

национални пазари, от които произхождат цените на най-големите вносители/вносители с най-голям пазарен дял на международния пазар. На практика техните цени по редиците не се различават съществено на вътрешния пазар и на международния пазар.

Примери

Цена на производител:

През 2011 г. цената на производител на краве мляко в Аржентина е 367,0 щ.д./тон, а същевременно в Канада тя е 730,3 щ.д./тон.

Източник: FAOSTAT *Online Database*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Цена на едро:

Цената на едро на ориз в щата Карнатака, Индия, през 2009 г. е 1 662 индийски рупии за квинтал*, а през 2010 г. тя възлиза на 1 873 индийски рупии за квинтал.

Източник: Directorate of Economics & Statistics, Department of Agriculture & Cooperation, Ministry of Agriculture of India. *Agricultural Prices in India 2010*.

*Квинтал е метрична единица за тегло, обикновено съдържаща 100 базисни единици, най-често килограм или паунд (либра).

Цена на дребно:

В седмицата от 15 до 20 февруари 2014 г. средната цена на **оръжен** сорт GrannySmith е 1,28 щ.д. за либра (паунд)

и 1 АШ

Източник: USDA, Agricultural Marketing Service. *National Fruit and Vegetable Retail Report*, Feb 21st 2014.

Източник: Информацията за средната цена на дребно е

последния, трети стадий от формирането на цените, при който участие имат всички ценообразуващи фактори (видът на конкуренцията, типът на пазара, интересите на купувача и др.). Поради тази причина в масивите от информация на ООН се съдържат повече данни за вътрешните импортни цени, отколкото за експортните.

Пример:

В началото на 2011 г. вътрешната импортна цена на тон банани във Франция надвишава 1 000 евро. За същия период в САЩ цената им е над 900 USD за тон.

Източник: UNCTADstat *Online Database*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

• Справочни цени от вътрешните пазари

Те включват **цените на производител, цените на едро и цените на дребно**. Този вид ценова информация показва различни равнища на цените на различните етапи от реализацията на изделията. Последното дава възможност за проследяване на промените в цените по каналите на търговия с дадена продукция. Тяхното равнище се свързва с разликите в разходите, които се правят по отделните етапи от пласмента на стоката, включващи разходите на търговеца на едро, разходите по пътя на стоката към търговеца на дребно и при търговските вериги. При съпоставянето на тези цени е възможно да се анализира устойчивостта на съотношенията и стабилността на икономическите връзки между отделните звена по реализацията. Тези цени се отнасят само за онези

национални пазари, от които произхождат цените на най-големите износители/вносители с най-голям пазарен дял на международния пазар. На практика техните цени по равнище не се различават съществено на вътрешния пазар и на международния пазар.

Примери:

Цена на производител:

През 2011 г. цената на производител на краве мляко в Аржентина е 367,0 щ.д./тон, а същевременно в Канада тя е 756,5 щ.д./тон.

Източник: FAOStat *Online Database*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Цена на едро:

Цената на едро на ориз в щата Карнатака, Индия, през 2009 г. е 1 662 индийски рупии за квинтал*, а през 2010 г. тя възлиза на 1 873 индийски рупии за квинтал.

Източник: Directorate of Economics&Statistics, Department of Agriculture&Cooperation, Ministry of Agriculture of India. *Agricultural Prices in India 2010*.

*Квинтал е мерна единица за тегло, обикновено съдържаща 100 башени единици, най-често килограм или паунд (либра).

Цена на дребно:

В седмицата от 15 до 20 февруари 2014 г. средната цена на ябълки сорт GrannySmith е 1,28 щ.д. за либра (паунд) в САЩ.

Източник: USDA, Agricultural Marketing Service. *National Fruit and Vegetable Retail Report*, Feb 21st 2014.

Забележка: Информацията за средната цена на дребно е

изготвена на база проучвания на 200 търговци на дребно и обхваща 21 000 търговски обекта.

- **Фирмена ценова информация със справочен характер**

Това са справочни цени с национален характер, които претърпяват значителни промени, когато преминат през прякото договаряне и пазарната оценка. Обикновено от тях се правят отбивки в зависимост от състоянието на пазарната конюнктура. Този вид ценова информация има по-ограничени възможности за ползване, защото се предоставя единствено на малък кръг заинтересовани потенциални купувачи. Основните видове фирмена ценова информация са:

- **ценови листи** – при тях се съдържа по-малка надбавка; свързват се с търговията на едро, но е възможно и при продажби на дребно, включително и за персонални продажби с определени отстъпки за привличане на клиенти; те дават информация за характера на ценовата политика на фирмата на конкретния пазар и могат условно да се нарекат цени, защото не са преминали през прякото договаряне; те на практика са едни фирмени очаквания и за да станат цени, трябва да преминат през етапа на приемане и етапа на договаряне;

Пример:

Redwood City Seed Company (САЩ) е търговец износител на растителни семена. Така например цената на царевично зърно Chulpi Cancha е 20 USD за либра, докато цената на царевично зърно Maiz Morado (100s) е 25 USD за либра съгласно ценовата листа на компанията за 2014 г.

Източник: www.ecoseeds.com.

- **цени по ценоразписи** – това са специално разработвани и изпращани на определен кръг лица или публикувани от производителите в отраслови издания цени за възможна реализация на базисни видове или сортове стоки на масовото и серийното производство; при тях като правило се дава само кратко описание на стоката и няколко определящи характеристики (например мощност или производителност);

Пример:

Промоционалната цена за транспортиране на стока (стандартен размер) на световния доставчик UPS от Германия до която и да е страна членка на ЕС е 18,50 евро (с вкл. ДДС) съгласно ценоразписа на доставчика за месец март 2014 г.

Източник: UPS Germany.

- **каталожни цени** – използват се основно при търговските вериги (търговията на дребно), като съдържат по-голям отбив.

Пример:

В каталога на ИКЕА за Испания триместен диван EKTORP струва 469 евро, цената на двуместен диван KIVIK е 398 евро, а на двуместен диван с лежанка KARLSTAD – 798 евро.

Източник: Каталог на ИКЕА за Испания за 2014 г.

2.3. Средностатистически цени

Средностатистически цени или среднопретеглени цени (unit values – export unit values, import unit values, цена за единица технически параметър).

Тези цени се наричат среднопретеглени, защото се пресмятат на база стойностно изражение и количество. **Среднопретеглените цени по износа и среднопретеглените цени по вноса** се изчисляват, като се съотнесе стойността на износа (вноса) към количеството на износа (вноса).

Те се характеризират с това, че зад тях стоят реални количества, които са преминали границата, т.е. информацията се съдържа във фактурите и митническите декларации. Средностатистическите цени се събират, обработват и изчисляват на основата на информация в стойностно и количествено изражение от митническите статистики. Главното им предимство е, че зад тях стоят реално осъществени сделки с особеност, че има разлика във времето между сключването и реалното изпълнение на сделките. В допълнение времето за излизане на данните се отдалечава от периода на сключване на сделката. В тази ценова информация са отразени осреднените условия на сделките, средното ценово ниво за даден вид стоки, което може и да не съвпада с цените в момента, защото съществува лаг между сключването и изпълнението на сделките. Тази ценова информация има по-добър справочен характер от справочните цени, защото се публикува редовно и въз основа на нея могат да се правят ценови редове и да се изготвят ценови съставки за дълъг период от време. Не на последно място, тези цени дават

възможност за сравняване на экспортните позиции на отделните страни на международните пазари.

Примери:

В периода 2006-2012 г. средностатистическата цена по импорта (IUV) в България следва възходяща тенденция, с изключение на 2008 г., когато се отчита спад. През 2012 г. IUV на България е 1 185,83 евро за тон.

Източник: Евростат, *International Trade*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

През 2007 г. средностатистическата цена по експорта (IUV) в Испания е 1 732,96 евро за тон, а през 2012 г. тя е 1 537,39 евро за тон, или с 11,3 % по-ниска.

Източник: Евростат, *International Trade*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Цените за единица технически параметър (цена за килограм, площ, тегло) се използват най-често в машиностроенето. При тях задължително има инженерно-техническа обосновка, защото винаги между техническите и тегловите характеристики съществува зависимост: по-качествените машини са по-леки; по-специализираните машини имат по-висока цена на килограм (например самолети, медицински апарати и други сложни машини). При съпоставянето и обосновката на различията в цените на материалоемката и наукоемката продукция съществува ясно изразена зависимост между техническото равнище и тегловата характеристика – обикновено по-високо е техническото равнище, толкова по-високи са тегловите характеристики. Наукоемките изделия

имат висока стойност, съпоставена с ниски теглови характеристики. Материалоемките продукти имат ниска стойност, съпоставена с високи теглови характеристики (ниски цени за кг).¹²

Пример:

Цената на хоризонтална центробежна помпа от въглеродна стомана с мощност 50 HPW (High Pressure Water) е около 700 евро за брой през 2007 г. в Украйна.

Източник: www.vipom.ru.

2.4. Ценови индекси

Те представляват ценова информация в относително изражение. От статистическа гледна точка ценовите индекси са отношение на средна цена на дадена стока или групи стоки за конкретен период към средната цена на същата стока или групи стоки за период, приет за базисен. Това позволява да се проследи динамиката на цените във времето. Срещат се различни видове ценови индекси в зависимост от статистическия материал, който се използва (средностатистически, на едро, на дребно и др.).

Съществува обаче и друго значение на индекса – цени в абсолютно изражение в съответната валута. Докато в статистическото си разбиране индексът приема относително значение и показва динамиката на промените в цените, но не дава информация каква е цената, при индексите в абсолютно изражение се дава информация за цените в определена валута – например индекс А за памук

¹² Ревенко, Л.С., А.Е. Крюков, „Конъюнктурные исследования мировых товарных рынков“, Издательство „МГИМО-Университет“, Москва, 2010 г.

или индекс за електрическа енергия. Основанието да се наричат индекси е, че се прилага определена схема на претегляне.

Най-общо ценовите индекси могат да се разделят на следните групи:

- **Индекси на цените**

Примери:

През декември 2013 г. индексът на цените на нефта достига 198,7 пункта, а в началото на 2014 г. спада до 192,6 пункта.

Източник: Международен валутен фонд, *International Financial Statistics*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Забелужка: 2005 г. = 100;

Индексът е на база средноаритметичната стойност от трите спот цени на трите сорта нефт – Dated Brent, West Texas Intermediate и Dubai Fateh.

Индексът на цените на металите (Commodity Metals Price Index) отчита лек спад през януари 2014 г., достигайки 176,4 пункта.

Източник: Международен валутен фонд, *International Financial Statistics*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Забелужка: 2005 г. = 100;

Индексът на цените на металите (Commodity Metals Price Index) включва ценовите индекси на мед, алуминий, желязна руда, калий, никел, цинк, олово и уран.

- Индекси на среднотатистическите цени

Пример:

Индекси на среднотатистически цени по износа (EUU) и по вноса (IUV) на ЕС-28 и Литва за периода 2008-2012 г. (2005 г. = 100)

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
EUU (ЕС-28)	108,6	107,6	113,5	119,0	124,8
EUU (Литва)	134,2	115,6	129,5	146,8	154,5
IUV (ЕС-28)	121,3	110,3	124,0	137,9	146,6
IUV (Литва)	139,8	118,7	136,0	154,9	165,7

Източник: Евростат, *International Trade*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

- Ценови индекси на международните пазари

Пример:

Избрани ценови индекси от международните пазари за периода 2009-2013 г. (2010 г. = 100)

Индекс на цените на:	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Селскостопански стоки	89,31	100,00	121,57	114,49	106,30
Храни	92,67	100,00	122,55	124,48	115,63
Метали и минерали	68,42	100,00	113,49	96,13	90,81
Благородни метали	78,01	100,00	136,27	138,46	115,09

Източник: Световната банка, *Pink Sheet Online Database*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

• Ценови индекси на вътрешните пазари

Примери:

През декември 2013 г. индексът на цените на дребно във Великобритания достига 127,5 пункта. През януари 2014 г. обаче той отчита слаб спад до 126,7 пункта.

Източник: Office for National Statistics of United Kingdom. *Online Database*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Забелужка: За база се взема индексът от януари 1987 г. (януари 1987 г. = 100).

Индексът на потребителските цени във Великобритания е 120,9 пункта през септември 2011 г., което е с 6,2 пункта по-високо от стойността му през същия месец на 2010 г. (114,7 пункта).

Източник: Office for National Statistics of United Kingdom. *Online Database*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Забелужка: 1996 г. = 100.

През януари 2013 г. индексът на цените на производител в Индия следва почти постоянна възходяща тенденция, като през ноември той достига исторически връх от 181,5 пункта.

Източник: Office of the Economic Advisor of India Database. *Online Database*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

В началото на 2014 г. Общият индекс на цените на едро в Индия достига 178,9 пункта, а този, измерващ цените на едро на хранителните продукти – 233,6 пункта.

Източник: Office of the Economic Advisor of India Database. *Online Database*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Забелужка: 2004-2005 г. = 100.

• Ценови индекси като обект на фючърси

Примери:

Индекс на цените фючърс на петрола тип Brent на Intercontinental Exchange (ICE)

	Месец на доставка				
	Януари 2014 г.	Януари 2013 г.	Януари 2012 г.	Януари 2011 г.	Януари 2010 г.
BRENT Index (на верижна база)	110,4	109,1	105,8	91,9	73,6

Източник: ICE Futures Europe. *Online Database*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Индекс на цените фючърс на природния газ на Intercontinental Exchange (ICE)

	Месец на доставка				
	Март 2014 г.	Март 2013 г.	Март 2012 г.	Март 2011 г.	Март 2010 г.
UK and European Natural Gas Indexes (на верижна база)	59,2	66,5	58,5	53,5	34,7

Източник: ICE Futures Europe. *Online Database*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

При изчисляването на ценовите индекси информацията се избира от фактически цени по слелки, без да се включват отстъпки, надбавки и данъци за аналогични в качествено отношение изделия. При индексите на предпоставителските цени се използват данни за цените по вноса, вноса, цените на производелите и др. При този ценови материал се включва и изменението на цените по ценово технически и качествени характеристики, но включва проблем – при несъпоставимата продукция е наличие по-голяма неточност.

По отношение на стоковия обхват на индекса – с най-голям стоков обхват са индексите, изчислявани от ООН, АИФР, Световната банка, ЮНКТАД, Ройтерс, Муудис. Едносно базисната година на индекса или отношението на цените от текущия период към цените от базисния период може да се каже, че по-актуалната база по-точно отразява съвременната структура на международната търговия, което означава, че при изготвянето на ценови съпоставки се прави периодично актуализиране.

Организацията по прехрана и земеделие на ООН (FAO), като специализирана организация, публикува стандартни таблици от редове цени, месечни и триполгодини, систематизира богат материал за динамиката на различните видове цени и изчислява ценови индекси за различни селскостопански стоки.

Примери:

Избрани ценови индекси, публикувани от FAO

Индекси:	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
FAO Food Price Index	160,3	188,0	229,9	213,3	209,8
FAO Meat Price Index	141,3	158,3	183,3	182,0	184,1
FAO Cereals Price Index	170,2	179,2	240,9	236,1	219,2

Източник: FAOstat. *Online Database*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Забелжка: За основа при изчисляването на индекса се приема средноаритметичната цена в периода 2002-2004 г.

Избрани ценови индекси, публикувани от UNCTAD

Индекси:	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Индекс на цените на всички групи стоки	213	256	302	277	258
Индекс на цените на храните	216	232	273	269	249
Индекс на цените на селскостопанските суровини	163	226	289	223	206

Източник: UNCTADstat *Online Database*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Забелжка: 2000 г. = 100.

Избрани ценови индекси, публикувани от IMF

Индекси:	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Индекс на цените на царевича	296,5	303,2	263,2
Индекс на цените на месото	134,5	133,3	136,8
Индекс на цените на кафето	231,0	180,1	147,4

Източник: Международен валутен фонд, *International Financial Statistics*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Забелжка: 2005 г. = 100.

От гледна точка на достъпността на получаване разглежданите цени могат да се подредят в следната последователност:

- оприличени цени, които се публикуват в общодостъпни източници и затова в повечето случаи могат да се получат без особени затруднения;
- борсови цени, цени на аукциони, на търгове, от котловози – информацията за тях се публикува в специализирани издания, но получаването на които изисква установяване на контакти с техните издатели;
- средностатистически цени – определени на базата на официалната митническа статистика на отделните страни по пътя на съпоставяне на стойностните и фирменските обеми на износа и вноса на дадена стокова група или отделна стока. Получаването на тези цени е свързано с достъпа до митническата статистика и извършването на допълнителни изчисления;
- цени на оферти и ценоразписи, които могат да бъдат получени основно по пътя на специални запитвания до фирмите-производители или до техните агенти, за което се изисква наличието на изградени канали от връзки на съответните стокови пазари;
- цени по фактически следки – публикуват се емпирично, но без подробности относно параметрите на цената. Това показва, че цените по фактически следки, така както и цените от офертите и теноразписите, като правило не са общодостъпни, тъй като получаване изисква участие на пазара и е свързано с определени трудности.

Възможността за получаване на информация за международните цени зависи също така и от стоковия обхват на всеки вид цена:

- с най-широк стоков обхват се характеризират офертните и средностатистическите цени. Информация може да се получи практически за цените на всяка стока, циркулираща в международната търговия, при изпълнението на следните условия: участие на пазара, наличие на определени контакти, работа с митническите статистики;
- цените по фактически сделки се разпространяват както върху суровините, така и върху готовата промишлена продукция. Да се обезпечи получаването на информация за всички стоки във външнотърговската номенклатура обаче, както показва практиката, е невъзможно преди всичко поради търговската тайна;
- справочните, борсовите и аукционните цени, така както и цените от търгове, ценоразписи, каталози не обхващат цялата стокова маса, циркулираща на международните пазари. Справочните и борсовите цени се публикуват основно за суровините, аукционните – за отделни видове селскостопанска продукция, ценоразписните – за машини и оборудване и стоки за широко потребление.

Основни понятия:

цени от организирани международни пазари; средни експортни цени (FOB); средни импортни цени (CIF); цени индикатори; базисни цени; вътрешни експортни цени; вътрешни импортни цени; цени на производител; цени на едро; цени на дребно; цени от ценоразписи; цени от каталози; ценови листи; средностатистически цени по износа; средностатистически цени по вноса; ценови индекси.

Въпроси:

1. Коя е най-представителната международна цена, която отговаря на всички критерии за международност?
2. Какви са характеристиките на базисните цени?
3. Каква е разликата между ценовите листи и цените от ценоразписи?
4. Защо средностатистическите цени се наричат още среднопретеглени?
5. Какво разбирате под понятието ценови индекси в абсолютно изражение?

Тема V

Ценови съотношения

Равнището на цената е основен фактор за купувачите в по-слабо развитите страни и за потребителите с ограничена платежоспособност, както и при продажбата на масови и качествено еднородни стоки. Решаващо за купувачите, които са чувствителни към цената на стоката, е дали дадената цена е приемлива за тях от гледна точка на доходите им. Отношението цена/доходи е най-важният ориентир за доставчиците, които оперират на пазари с ниска платежоспособност на потребителите и трябва да установят абсолютното равнище на своите цени. Значението на цената като основание за покупка относително намалява на пазарите, където потребителите търсят качество, обслужване, гаранции и полезен ефект. Тези купувачи имат повече възможности за избор и сравняват доставчиците не по абсолютните им цени, а по това какво се предлага срещу всяка цена. В този случай цената се равнява на нещо и винаги е отношение спрямо съвкупност от стокови, търговски, транспортни и платежни условия. Колкото наборът от продуктови и маркетингови характеристики, който се предлага срещу дадена цена, е по-благоприятен и изгоден за купувача, толкова той е по-склонен да плати повече, ако срещу това получава повече. Този тип потребители се ръководят в своето решение за покупка от относителната, а не от абсолютната цена. В зависимост от характера на пазара и от особеностите на неговото търсене и конкуренцията, принципът на фирменото управление се поставя или върху

абсолютното, или върху относителното равнище на цената.¹³

По-късно идеята за относителната цена и съпоставката на два или повече вида цени намира своето развитие в ценовите съотношения. Чрез ценовите съотношения се разкриват разменните пропорции, установените устойчиви връзки между цените в различни аспекти. Тези ценови съотношения се изменят в определени граници и в основата им стоят определени зависимости и устойчиви ценови пропорции (например те определят диапазона, в който се изменят цените на суровините и готовите изделия). Тези съотношения са аналитичен показател, по който може да се съди за динамиката в изменението на цените за определен период от време. Ценови материал за тези съотношения могат да бъдат ценови редове за поне 5-10 годишен период или ценови индекси за такъв период. На основата на публикуемата ценова информация могат да се правят ценови съпоставки на стоково, отраслово или териториално равнище. Те показват съществуващите пропорции на размяната и различията в ценовите равнища на еднакви стоки, на различни стоки, на различни пазари. При ценовите анализи се използват няколко основни вида ценови съотношения:

¹³ Мичева, Е., „Пазари, цени, маркетинг – теория и практика на пазарното ценообразуване (част първа)“, ДФ „Полиграфически комбинат“, София, 1993 г., стр. 264-276.

1. Ценови съотношения от вида „Условия на търговия” (Terms of Trade)

Те характеризират общата пропорция на размяната, или ценовите условия, при които една страна участва на международния пазар. Съществуват три вида „Условия на търговия” (Terms of Trade):

- **Нетни условия на търговия – Net Barter Terms of Trade (NBTT):**

$$\frac{\text{ЕЦ}}{\text{ИЦ}} \text{ или } \frac{\text{индекс ЕЦ}}{\text{индекс ИЦ}} \text{ или } \frac{\text{EUV}}{\text{IUV}} \text{ или } \frac{\text{индекс EUV}}{\text{индекс IUV}},$$

където:

ЕЦ – Експортни цени;

ИЦ – Импортни цени;

EUV – Средностатистически цени по износа (Export Unit Value);

IUV – Средностатистически цени по вноса (Import Unit Value).

$$EUV = \frac{\text{Стойностен обем на вноса}}{\text{Физически обем на вноса}}$$

$$IUV = \frac{\text{Стойностен обем на вноса}}{\text{Физически обем на вноса}}$$

NBTT показват каква е покупателната сила на износа спрямо вноса, доколко постъпленията от износа са способни да удовлетворят импортните нужди на страната, доколко външната търговия на страната успява да се

самофинансира или доколко износът може да осигури импортните потребности.

Ако резултатът е по-голям от единица – относителната цена на износа е по-висока и се покриват импортните потребности, като същевременно има добра покупателна способност на износа. Ако е по-малък от единица – постъпленията от износа са недостатъчни и за осигуряване на импортните нужди се използва все повече износ, като същевременно не се покриват импортните потребности на страната.

Върху това съотношение влияе и структурата на износа и вноса на една страна – ако в износа преобладават стоки с ниска добавена стойност, а във вноса стоки с висока добавена стойност, е налице неблагоприятно съотношение „*Нетни условия на търговия*”. Това води до понижаване на конкурентоспособността на националната икономика в резултат на неправилна политика на основните износители и вносители на страната, която води до изтичане на национален доход.

Могат да се посочат и други фактори, влияещи върху *NBTT*, като:

- ако в експортната листа на страната преобладават стоки, чиито цени на международните пазари растат, или в импортната листа преобладават стоки, чиито цени на международните пазари спадат, това води до благоприятно движение на условията на търговия;
- валутният курс на националната парична единица или валутният курс на преобладаващата парична единица по износа и вноса. Например при износ преимуществено в долари, а внос основно в евро – при

Вид
Повишение на курса долар/евро следва да се подобрят условията на търговия.

Пример:

Разполагаме с данни за EUV (индекс) и IUV (индекс) за периода 2006-2010 г. на две страни членки на ЕС – Белгия и Испания (2005 г. = 100)

	Страна	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
EUV	Белгия	105,2	119,7	133,0	118,6	122,3
EUV	Испания	105,7	118,2	128,9	113,9	111,3
IUV	Белгия	105,9	118,0	132,7	114,5	120,6
IUV	Испания	103,9	114,9	127,6	108,1	108,4
NBTT	Белгия	0,993	1,014	1,002	1,035	1,014
NBTT	Испания	1,017	1,028	1,010	1,053	1,026

Източник: Международен валутен фонд, *International Financial Statistics*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Коментар: През разглеждания период и при двете страни е налице благоприятно съотношение „Нетни условия на търговия”, което показва, че постъпленията от износа са достатъчни за покриване на импортните потребности. От общата тенденция се откроява кризисната 2008 г., през която покупателната сила на износа намалява, но въпреки това съотношението е по-голямо от единица.

- **Стокови условия на търговия – Commodity Terms of Trade (СТТ):**

<p style="text-align: center;">Експортни цени на суровини Импортни цени на готови изделия</p>

Най-често се използват индексите на експортните цени и индексите на импортните цени. Съотношението разкрива т.нар. „ножица” на цените, която показва колко е голяма разликата в цените на суровините и на готовите изделия, на стоките с ниска и с висока степен на преработка. Тези съотношения разкриват и неравнопоставеността в търговията между развиващите се и развитите страни и неравностойността на външотърговския им обмен (колко повече национален труд трябва да се вложи и какво количество стоки трябва да се изнесе, за да се внесат нужните продукти). Те показват каква е покупателната сила на структуроопределящите отрасли на една страна по отношение на вносните ѝ потребности. Това съотношение е известно още като междуотраслово ценово съотношение. При него се съпоставят цени от един отрасъл с цени от друг: например сравняване на цените на суров петрол с цените на машини и съоръжения или средностатистическата цена на зърнени храни, съотнесена с импортната цена на агрозащитни препарати. Тези сравнения са интересни за страни, които изнасят основно суровини и внасят машини и съоръжения.

При анализа може да се включи и динамиката на производителността на труда, за да се направи още по-качествена диференциация на ценовите равнища. При висока производителност на труда цените на готовите

изделия растат много по-бързо от тези на селгостопанските суровини, което показва откъснатостта им от разходната им основа.

Тези условия на търговия характеризират нееквивалентния стокъв асортимент, но служат и за сравнение между държави с различна степен на икономическо развитие. Те са и показател в стокОВО изражение, който отразява доколко икономиката, специализирани в производството на суровини, са в състояние да си осигурят импортните нужди от готови изделия. Това се отнася най-вече за развиващите се държави, които са зависими от износа си на суровини. Валутите на страните, в които суровините заемат важни позиции в експорта, се наричат стокОВИ валути (commodity currencies), тъй като те са източник на голяма част от валутните постъпления и оказват огромна подкрепа на икономиката. Поради тази причина при повишаване на цените на суровините на международните пазари се увеличават и приходите на държавите износители. Същевременно тяхната валута става по-търсена, което води до нейното поскъпване.

Пример:

Ценово съотношение между экспортните цени на мед и импортните цени на кабели* в Германия за периода 2002-2006 г.

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
СТТ	4,39	3,39	3,93	4,20	6,21

Цени на мед и кабели в Германия за периода 2007-2012 г. в евро за 100 кг

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Експортна цена на мед	616,42	594,16	465,75	627,09	723,62	691,28
Импортна цена на кабели	122,59	139,96	114,29	117,56	114,69	110,17
СТТ	5,03	4,25	4,08	5,33	6,31	6,27

Източник: Евростат, *International Trade*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Забележка: Цените на стоките са изчислени, като стойността на експорта/импорта в ЕС е разделена на количеството.

*Има се предвид групата „Кабели (изкл. електрическите проводници и кабели), мрежи и решетки, от тел“ съгласно Стандартната международна търговска класификация (SITC, Rev. 4).

Коментар: И през двата разглеждани периода експортните цени на медта превишават значително импортните цени на кабелите в рамките от 4 до 6 пъти. Тези стокови условия на търговия показват много добра покупателна способност на т.нар. „червен метал“ по отношение на продукт, за чието производство се използва. Резултатите също така потвърждават отчетливото непрекъснато нарастване на цените на основните суровини, което се наблюдава през първото десетилетие на XXI век.

- **Подходни условия на търговия – Yield Terms of Trade (YTT):**

Нетни условия на търговия (*NBTT*) \times индекс
на физическия обем на износа

Те представляват претеглена величина, която по-точно характеризира какво количество от износа обезпечава единица внос. Показват доколко с износа (с цената на какви количества износ) се осигуряват импортните нужди на държавата: ако всяка единица внос се осигурява с все по-голямо количество износ, то *YTT* се влошават. Също така тези условия на търговия показват как страната участва в международното разделение на труда.

2. Ценови съотношения от производственотехнологичен характер

Те характеризират връзките между цените на стоки на различни етапи от преработката им. Например могат да се сравнят цени на:

- памук – памучна прежда – памучни тъкани;
- дървесина – дървесна маса – целулоза – хартия;
- захарна тръстика – сурова захар – рафинирана захар – захарни изделия.

Пример:

Средногодишни цени на захарно цвекло, сурова захар и рафинирана захар за 2012 г. и 2013 г. (в USD за тон)

Година	Цена на захарно цвекло (USD за тон)*	Цена на сурова захар (USD за тон)**	Цена на рафинирана захар (USD за тон)***
2012 г.	69,50	475,62	584,25
2013 г.	66,60	385,21	488,80

Източник: USDA, NASS, Agricultural Statistics Board; Intercontinental Exchange (ICE); London International Financial Futures and Options Exchange (LIFFE).

Забележка: *Цената на захарното цвекло е средногодишна, за сезон 2011/2012 г. и 2012/2013 г.

**Средногодишната цена на суровата захар се публикува в US цента за либра. Превърната е в USD за тон по изчисления на автора.

***Цената на рафинираната захар е изразена в US цента за либра. Превърната е в USD за тон по изчисления на автора.

Коментар: През 2013 г. се наблюдава абсолютно понижение на цените и на трите стоки в сравнение с 2012 г. Цената на суровата захар намалява най-много (с 19 %), следвана от цената на рафинираната захар (с 16 %), а с най-малък процент (4 %) се понижава цената на захарното цвекло. Сравнението между цените на тези стоки по производственотехнологичната верига показва най-голяма откъснатост на цените от разходната им основа на продуктите с по-висока степен на преработка.

Съотношенията от производственотехнологичен характер показват къде по веригата на преработка до получаване на крайния продукт нарастват най-много цените, т.е. се влагат най-много разходи за материали и труд. При съпоставка на тези цени в различни времеви периоди може да се установи къде основно се натрупват различните добавки върху цените. Това ценово съотношение характеризира устойчивостта на връзките между цените на суровините, цените на полуфабрикатите и цените на готовите изделия.

3. Ценови съотношения в сферата на потребление

Тези съотношения представляват най-голям интерес, когато се изчисляват между цените на стоки заместители (например естествен и изкуствен каучук). В резултат на подобряването на технологиите производството на синтетичен каучук позволи изместването на естествения каучук, като промяната в ценовите пропорции между двете стоки стимулира потреблението или на основната, или на заместващата.

Съществуват и вътрешногрупови съотношения – например при цените на алуминия и медта. И двата метала се използват в електротехническата промишленост, като съществува известна заменяемост между тях. Ако цената на алуминия започне да се повишава относително, то производствата, които могат да използват мед вместо алуминий, ще се пренасочат към нейното потребление.

Пример:

Средни борсови цени на естествен и изкуствен каучук за периода 2010-2013 г. (USD за тон/ USD per tonne)

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	
				I тримесечие	II тримесечие
Естествен каучук (SGX, RSS3, USD/tonne)	3 655	4 829	3 378	3 159	2 819
Изкуствен каучук (USA SBR Export Values USD/tonne)	2 505	3 388	3 259	2 878	2 959
Ценово съотношение естествен/изкуствен каучук	1,46	1,43	1,04	1,10	0,95

Източник: International Rubber Study Group. *Rubber Statistical Bulletin*, July-September 2013.

Коментар: През 2010 г. и 2011 г. цените на естествения каучук превишават цените на изкуствения близо 1,5 пъти. Това е нормалното ценово съотношение, тъй като основната идея при създаването на заместители е те да бъдат по-евтини и съответно да ограничават експлоатацията на естествените ресурси. През 2012 г., както и през първото тримесечие на 2013 г., цените на двете стоки почти се изравняват, но с лек превес на естествената суровина. През второто тримесечие на 2013 г. вече цените на естествения каучук са с 5 % по-ниски от тези на стоката заместител, като причина за това може да се изтъкне увеличеното предлагане на естествената суровина.

4. Ценови съотношения по веригата на ценообразуване

Те могат да се представят със схемата: цени на производител – цени от сферата на размяната (търговец на едро, търговец на дребно) – цени за краен потребител. Ако се установи при съпоставка по веригата на реализация, че най-бързо растат цените на търговците на едро – то преразпределението на дохода е в ущърб на производителя и на потребителя.

Пример:

Цени на природен газ в САЩ по веригата на ценообразуване през 2011 г. и 2012 г. (в долари за хиляда кубични фута/dollars per thousand cubic feet)

	Цена на производител (без транспортни разходи)	Цена на дистрибутор	Цена на дребно	Цена за краен потребител (домакинство)
2011 г.	3,95	5,63	8,91	11,03
2012 г.	2,66	4,73	8,10	10,71

Източник: US Energy Information Administration. *Natural Gas Prices*, данните са изгледени през февруари 2014 г.

Коментар: И за четирите вида цени по веригата на реализация на природния газ може да се отбележи, че е налице известно понижение през 2012 г. спрямо 2011 г. С най-голям процент (33 %) са спаднали цените на производителя, следвани от цените на дистрибутор (16 %) и цените на дребно (9 %). Най-малко процентно намаление от 3 % се наблюдава при цената за краен потребител. Основна причина за това намаление е увеличеното местно производство на суровината, което през 2012 г. достига

най-високите си нива от 2006 г. насам. Това води до свръхпредлагане, което съответно понижава цената на газа, но главно в началото на веригата на ценообразуване.

5. Ценови съотношения в различните сфери на размяната

Това са $\frac{\text{цени на едро експортни цени}}{\text{цени на едро експортни цени}}$ или $\frac{\text{цени на дребно импортни цени}}{\text{цени на дребно импортни цени}}$, т.е.

съотношения между цени на вътрешния и цени на външния пазар. Те показват условията на реализация на вътрешния и на външния пазар: дали е налице типично съотношение (цените на вътрешния пазар да са по-високи от цените на външния пазар, тъй като последните се формират при по-силна конкуренция и при по-неблагоприятни ценови условия за износителите и вносителите) или е в сила необичайна ценова пропорция – цените на вътрешния пазар да са по-ниски от цените на външния пазар (тогава каналите на външната търговия се превръщат в канали за внос на инфлация).

Пример:

Цена на дребно и импортна цена на природен газ в САЩ за периода 2008-2012 г. (USD за хиляда кубични фута/USD per thousand cubic feet)

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Цена на дребно на природен газ (средногодишна, в долари за хиляда кубични фута)	13,89	12,14	11,39	11,03	10,71
Импортна цена на природен газ (средногодишна, в долари за хиляда кубични фута)	8,70	4,19	4,52	4,24	2,88
Импортово отношение	1,60	2,90	2,52	2,60	3,72

Източник: US Energy Information Administration. *Natural Gas Prices*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Коментар: През периода 2008-2012 г. се наблюдава устойчиво повишение на ценовото съотношение цена на дребно на природен газ/импортна цена на природен газ и през 2012 г. то е повече от два пъти по-високо спрямо началото на периода. Това се дължи на рязкото понижение на импортните цени на „синьото гориво“ от около 3 пъти, което не може да бъде компенсирано от плавното намаляване на цените на дребно.

Основни понятия:

нетни условия на търговия; стокови условия на търговия; стокови валути; подоходни условия на търговия; ценови съотношения от производственотехнологичен характер; ценови съотношения в сферата на потребление; ценови съотношения по веригата на ценообразуване; ценови съотношения в различните сфери на размяната.

Въпроси:

1. Кои ценови съотношения характеризират общите пропорции на размяната?
2. Какво разбирате под понятието „стокови валути“?
3. Кои ценови съотношения се използват за сравняване на позициите на структуроопределящите отрасли на националната икономика?
4. Кога каналите на външната търговия се превръщат в канали за внос на инфлация?

най-високите си нива от 2006 г. насам. Това води до свръхпредлагане, което съответно понижава цената на газа, но главно в началото на веригата на ценообразуване.

5. Ценови съотношения в различните сфери на размяната

Това са $\frac{\text{цени на едро}}{\text{експортни цени}}$ или $\frac{\text{цени на дребно}}{\text{импортни цени}}$, т.е.

съотношения между цени на вътрешния и цени на външния пазар. Те показват условията на реализация на вътрешния и на външния пазар: дали е налице типично съотношение (цените на вътрешния пазар да са по-високи от цените на външния пазар, тъй като последните се формират при по-силна конкуренция и при по-неблагоприятни ценови условия за износителите и вносителите) или е в сила необичайна ценова пропорция – цените на вътрешния пазар да са по-ниски от цените на външния пазар (тогава каналите на външната търговия се превръщат в канали за внос на инфлация).

Пример:

Цена на дребно и импортна цена на природен газ в САЩ за периода 2008-2012 г. (USD за хиляда кубични фута/USD per thousand cubic feet)

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Цена на дребно на природен газ (средногодишна, в долари за хиляда кубични фута)	13,89	12,14	11,39	11,03	10,71
Импортна цена на природен газ (средногодишна, в долари за хиляда кубични фута)	8,70	4,19	4,52	4,24	2,88
Привен съотношение	1,60	2,90	2,52	2,60	3,72

Източник: US Energy Information Administration. *Natural Gas Prices*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Коментар: През периода 2008-2012 г. се наблюдава устойчиво повишение на ценовото съотношение цена на дребно на природен газ/импортна цена на природен газ и през 2012 г. то е повече от два пъти по-високо спрямо началото на периода. Това се дължи на рязкото понижение на импортните цени на „синьото гориво“ от около 3 пъти, което не може да бъде компенсирано от плавното намаляване на цените на дребно.

Основни понятия:

нетни условия на търговия; стокови условия на търговия; стокови валути; доходни условия на търговия; ценови съотношения от производственотехнологичен характер; ценови съотношения в сферата на потребление; ценови съотношения по веригата на ценообразуване; ценови съотношения в различните сфери на размяната.

Въпроси:

1. Кои ценови съотношения характеризират общите пропорции на размяната?
2. Какво разбирате под понятието „стокови валути“?
3. Кои ценови съотношения се използват за сравняване на позициите на структуроопределящите отрасли на националната икономика?
4. Кога каналите на външната търговия се превръщат в канали за внос на инфлация?

най-високите си нива от 2006 г. насам. Това води до свръхпредлагане, което съответно понижава цената на газа, но главно в началото на веригата на ценообразуване.

5. Ценови съотношения в различните сфери на размяната

Това са

$\frac{\text{цени на едро}}{\text{експортни цени}}$

или

$\frac{\text{цени на дребно}}{\text{импортни цени}}$

, т.е.

съотношения между цени на вътрешния и цени на външния пазар. Те показват условията на реализация на вътрешния и на външния пазар: дали е налице типично съотношение (цените на вътрешния пазар да са по-високи от цените на външния пазар, тъй като последните се формират при по-силна конкуренция и при по-неблагоприятни ценови условия за износителите и вносителите) или е в сила необичайна ценова пропорция – цените на вътрешния пазар да са по-ниски от цените на външния пазар (тогава каналите на външната търговия се превръщат в канали за внос на инфлация).

Пример:

Цена на дребно и импортна цена на природен газ в САЩ за периода 2008-2012 г. (USD за хиляда кубични фута/USD per thousand cubic feet)

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Цена на дребно на природен газ (средногодишна, в долари за хиляда кубични фута)	13,89	12,14	11,39	11,03	10,71
Импортна цена на природен газ (средногодишна, в долари за хиляда кубични фута)	8,70	4,19	4,52	4,24	2,88
Ценови съотношение	1,60	2,90	2,52	2,60	3,72

Източник: US Energy Information Administration. *Natural Gas Prices*, данните са изтеглени през февруари 2014 г.

Коментар: През периода 2008-2012 г. се наблюдава устойчиво повишение на ценовото съотношение цена на дребно на природен газ/импортна цена на природен газ и през 2012 г. то е повече от два пъти по-високо спрямо началото на периода. Това се дължи на рязкото понижение на импортните цени на „синьото гориво“ от около 3 пъти, което не може да бъде компенсирано от плавното намаляване на цените на дребно.

Основни понятия:

нетни условия на търговия; стокови условия на търговия; стокови валути; доходни условия на търговия; ценови съотношения от производственотехнологичен характер; ценови съотношения в сферата на потребление; ценови съотношения по веригата на ценообразуване; ценови съотношения в различните сфери на размяната.

Въпроси:

1. Кои ценови съотношения характеризират общите пропорции на размяната?
2. Какво разбирате под понятието „стокови валути“?
3. Кои ценови съотношения се използват за сравняване на позициите на структуроопределящите отрасли на националната икономика?
4. Кога каналите на външната търговия се превръщат в канали за внос на инфлация?

Тема VI

Привеждане в съпоставим вид на ценовата информация, изразена в различни валути и мерни единици

В тази глава ще бъдат представени примери за преизчисляване на международните цени на енергоизточници и на промишлени суровини и привеждането им в съпоставим вид по валута и мерни единици. По този начин ще могат да се открият ценовите различия между отделните пазари и да се разкрие изгодата от международната търговия.

Разполагаме с цени на нефт, мед и каучук на различни стокови борси с международно значение, изразени в различни валути и мерни единици към дата 14 февруари 2013 г. Обменните валутни курсове към 14 февруари 2013 г. са, както следва:

$$1 \text{ USD} = 92,34 \text{ JPY}$$

$$1 \text{ USD} = 53,925 \text{ INR}$$

Източник: <http://usd.fx-exchange.com/>.

*USD – американски долар; JPY – японска йена; INR – индийска рупия.

Следва да се има предвид, че:

$$1 \text{ MT (метричен тон)} = 1 \text{ 000 кг}$$

$$1 \text{ lb. (паунд)} = 0,454 \text{ кг}$$

$$1 \text{ bbl. (нефтен барел)} = 159 \text{ л}$$

$$1 \text{ kiloliter (килолитър)} = 1 \text{ 000 л}$$

- **Нефт (Crude oil)**

При първата ценова съпоставка разполагаме с цени на нефт на три стокови борси с международно значение (TOCOM – *Tokyo Commodity Exchange*, ICE – *Intercontinental Exchange*, и MCX – *Multi Commodity Exchange of India*) към дата 14 февруари 2013 г.

Цени на нефт в мерни единици, използвани от съответната борса (14 февруари 2013 г.)

Суровина		Борса	Валутни/ мерни единици	Цена
Нефт	Суров петрол*	TOCOM	JPY/kiloliter	64 610,00
	Суров петрол*	MCX	INR/bbl.	5 248,26
	Суров петрол (West Texas Intermediate)	ICE	USD/bbl.	96,87
	Суров петрол (Brent)	ICE	USD/bbl.	117,43

Източник: Bloomberg, Tokyo Commodity Exchange, Multi Commodity Exchange of India.

*Суров петрол от сорта Дубай/Оман, който служи като основа на ценообразуването на азиатските пазари.

За да направим съпоставими цените на нефта на трите борси с международно значение, използваме обменните курсове и връзките между мерните единици, посочени по-горе, и извършваме следните преобразувания, като целта е да се изразят цените в щатски долари за нефтен барел:

- $64\,610,00 \text{ JPY/kiloliter} = (64\,610,00 / 1\,000) \text{ JPY/liter} = 64,61 \text{ JPY/liter} = (64,61 * 159) \text{ JPY/bbl.} = 10\,272,99 \text{ JPY/bbl.}$

10 272,99 JPY/bbl. = (10 272,99 / 92,34) USD/bbl. =
111,25 USD/bbl.

- 5 248,26 INR/bbl. = (5 248,26 / 53,925) USD/bbl. =
97,325 USD/bbl.

На следващата таблица са представени цените, изразени в щатски долари за нефтен барел (USD/bbl.):

Борсови цени на нефт (USD/bbl.) (14 февруари 2013 г.)

Суровина		Борса	Цена*
Нефт	Суров петрол	TOCOM	111,25
	Суров петрол	MCX	97,33
	Суров петрол (West Texas Intermediate)	ICE	96,87
	Суров петрол (Brent)	ICE	117,43

*Цените са приведени в съпоставим вид по изчисления на автора.

При съпоставка на така преобразуваните данни ясно се вижда, че цената на суровия нефт е по-висока на японската борса в сравнение с котировката му на индийската. Трябва да се има предвид обаче, че цените, посочени в таблицата, се отнасят за различни сортове петрол, съответно за различно качество на суровината.

• **Мед (Copper)**

При втората ценова съпоставка разполагаме с цени на медта на три стокови борси с международно значение (LME – *London Metal Exchange*, COMEX – *Commodity Exchange*, и MCX – *Multi Commodity Exchange of India*) към дата 14 февруари 2013 г.

Цени на мед в мерни единици, използвани от съответната борса (14 февруари 2013 г.)

Суровина		Борса	Валутни/ мерни единици	Цена
Мед	LME Copper	LME	USD/MT	8 197,00
	COMEX Copper	COMEX	US ¢/lb.	375,90
	Copper	MCX	INR/kg	445,728

Източник: Bloomberg, London Metal Exchange, Multi Commodity Exchange of India.

За да направим съпоставими цените на медта на трите борси с международно значение, използваме обменните курсове и връзките между мерните единици, посочени по-горе, и извършваме следните преобразувания, като целта е те да се изразят цените в щатски долари за метричен тон:

- $375,90 \text{ US } \text{¢}/\text{lb.} = (375,90 / 100) \text{ USD}/\text{lb.} = 3,759 \text{ USD}/\text{lb.}$
 $3,759 \text{ USD}/\text{lb.} = (3,759 / 0,454) \text{ USD}/\text{kg} = 8,2797 \text{ USD}/\text{kg} =$
 $(8,2797 * 1 000) \text{ USD}/\text{MT} = \mathbf{8 279,74 \text{ USD}/\text{MT}}$
- $445,728 \text{ INR}/\text{kg} = (445,728 * 1 000) \text{ INR}/\text{MT} = 445 728$
 $\text{INR}/\text{MT} = (445 728 / 53,925) \text{ USD}/\text{MT} = \mathbf{8 265,70 \text{ USD}/\text{MT}}$

На следващата таблица са представени цените, изразени в щатски долари за метричен тон (USD/MT):

Борсови цени на мед (USD/MT) (14 февруари 2013 г.)

Суровина		Борса	Цена*
Мед	LME Copper	LME	8 197,00
	COMEX Copper	COMEX	8 279,74
	Copper	MCX	8 265,70

*Цените са приведени в съпоставим вид по изчисления на автора.

След преобразуването данните са съпоставими и може да се направи заключение, че медта се котира на най-ниска цена на борсата в Лондон, докато цената ѝ е най-висока на Чикагската борса в САЩ.

• **Каучук (Rubber)**

Разполагаме с цени на каучук на две стокови борси с международно значение (TOCOM – *Tokyo Commodity Exchange*, и NMCE – *National Multi Commodity Exchange of India*) към дата 14 февруари 2013 г.

Цени на каучук в мерни единици, използвани от съответната борса (14 февруари 2013 г.)

Суровина		Борса	Валутни/ мерни единици	Цена
Каучук	TOCOM Rubber	TOCOM	JPY/kg	320,80
	Rubber	NMCE	INR/100kg	15 773,00

Източник: Tokyo Commodity Exchange, National Multi Commodity Exchange of India.

За да направим съпоставими цените на каучука на двете борси с международно значение, използваме обменните курсове и връзките между мерните единици, посочени по-горе, и извършваме следните преобразувания, като целта е да се изразят цените в щатски долари за метричен тон:

- $320,80 \text{ JPY/kg} = (320,80 * 1\,000) \text{ JPY/MT} = 320\,800 \text{ JPY/MT} = (320\,800 / 92,34) \text{ USD/MT} = 3\,474,12 \text{ USD/MT}$
- $15\,773,00 \text{ INR/100kg} = (15\,773,00 / 100) \text{ INR/kg} = 157,73 \text{ INR/kg} = (157,73 * 1\,000) \text{ INR/MT} = 157\,730 \text{ INR/MT} = (157\,730 / 53,925) \text{ USD/MT} = 2\,924,99 \text{ USD/MT}$

На следващата таблица са представени цените, изразени в щатски долари за метричен тон (USD/MT):

Борсови цени на каучук (USD/MT) (14 февруари 2013 г.)

	Суровина	Борса	Цена*
Каучук	TOCOM Rubber	TOCOM	3 474,12
	Rubber	NMCE	2 924,99

*Цените са приведени в съпоставим вид по изчисления на автора.

Използвайки таблицата с преобразуваните данни, можем да направим сравнение между цените на каучука на двете стокови борси. Ясно се вижда, че има значителна разлика, като суровината е по-скъпа на японската борса, отколкото на индийската.

Ценовите съпоставки (изразяването в една валута и в една мерна единица) позволяват да се установят различните равнища на цените на различните международни центрове при търговията с дадена стока. В

допълнение те са основа за извършването на арбитраж на различните пазари, при които участниците могат да реализират печалба след отчитането на разликите във валутните курсове, различните мерни единици и всички трансакционни разходи, свързани с една покупко-продажба. В крайна сметка този арбитраж става причина за относителното изравняване на цените на основните международни центрове при търговията с дадена стока.

Основни понятия:

ценови съпоставки; ценови различия; арбитраж; трансакционни разходи.

Въпроси:

1. Кое дава основание за извършването на т.нар. арбитраж?
2. На база на информация от борсите MCX (*Multi Commodity Exchange of India*) и LME (*London Metal Exchange*) направете необходимите изчисления, за да приведете цената на **алуминия** в една валута и в една мерна единица.

Тема VII

Източници на ценова информация

1. Източници на ценова информация за международните пазари на селскостопански стоки

Източници на справочна и борсова ценова информация за международните пазари са периодични статистически сборници, секторни и отраслови вестници, списания, ценоразписи, отчети на фирми, стокови борси, информационни и телеграфни агенции и др. Публикуването на подобни издания се извършва както от водещи международни организации, така и от големи световни компании в зависимост от техния обхват. Данните за развитието на цените в отделните икономически сфери се представят за определен времеви период чрез ценови равнища, които могат да бъдат средни цени за конкретни сделки или средностатистически цени, и чрез съставяне на ценови индекси. Те позволяват на икономическите анализатори да правят възможно най-точно анализи и оценки на протичащите събития и изменения в конюнктурата. С оглед на съществената роля, която имат цените при тези процеси, могат да се посочат следните източници, където може да се намери представителна ценова информация:

- Месечният бюлетин на ООН *Monthly Bulletin of Statistics* (MBS) и годишникът *Statistical Yearbook* представят справочна ценова информация за селскостопанските продукти. Публикуват се средногодишни и средномесечни индекси на цените на аграрните стоки при определена база, която се сменя на всеки пет години (от 2005 г. към момента).

Представени са индекси на цените на производител, както и на потребителските цени. Всички те се изчисляват въз основа на среднопретеглени цени по схема, която включва относителния дял на стоквата група в международната търговия през годината, избрана за базисна. В електронната версия на изданията съществуват допълнителни индекси за групи стоки, които не са включени в печатното издание, сред които е индексът на цените на храните на Организацията по прехрана и земеделие на ООН (FAO) – FAO Food Price Index. Той измерва месечното изменение на международните цени на кошница от селскостопански продукти и представлява средностатистически сбор на ценовите индекси на пет стокови групи (месо, млечни продукти, зърнени продукти, масла и мазнини и захар);

- Конференцията на ООН за търговия и развитие (UNCTAD) също предлага месечни индекси за цените на селскостопанските продукти в месечния си бюлетин *Commodity Price Bulletin*. Обобщеният индекс за цените на храните е съставен от две подгрупи (Food and Tropical Beverages и Vegetable Oilseeds and Oils) с тегла от съответно 88,7 % и 11,3 %. Ценовите индекси на всяка от двете съставни групи са изчислени на база на цените на отделни продукти на световните борси или на база външнотърговски цени. Електронната база данни на UNCTAD предлага месечна и годишна информация за ценови равнища на аграрните продукти, изчислени по реални цени от селектирани международни борси;

Тегла на стоки и стокови групи при формирането на индекс на цените на храните (*All Food*) в публикацията *Commodity Price Bulletin (UNCTAD)*

Стоки	Тегло (%)
Храни (All Food)	100,00
Храни и тропически напитки (Food and Tropical Beverages)	88,69
Храни (Food)	79,66
<i>Пшеница (Wheat)</i>	6,56
<i>Царевица (Maize)</i>	6,95
<i>Ориз (Rice)</i>	16,17
<i>Захар (Sugar)</i>	13,68
<i>Месо от едър рогат добитък (Bovine meat)</i>	6,06
<i>Банани (Bananas)</i>	9,08
<i>Пипер (Pepper)</i>	2,53
<i>Соев шрот (Soybean meal)</i>	14,91
<i>Рибен шрот (Fish meal)</i>	3,72
Тропически напитки (Tropical beverages)	9,03
<i>Кафе (Coffee)</i>	5,53
- <i>Colombian mild Arabicas</i>	0,99
- <i>Brazilian and other Arabicas</i>	1,37
- <i>Other mild Arabicas</i>	1,97
- <i>Robustas</i>	1,2
<i>Какао на зърна (Cocoa beans)</i>	1,68
<i>Чай (Tea)</i>	1,82
Растителни маслодайни семена и масла (Vegetable Oilseeds and Oils)	11,31
Соя (Soybeans)	3,14
Соево масло (Soybean oil)	1,88
Слънчогледово масло (Sunflower oil)	0,69
Фъстъчено масло (Groundnut oil)	0,14
Копра (Copra)	0,06
Кокосово масло (Coconut oil)	0,66
Масло от палмови ядки (Palm kernel oil)	0,55
Палмово масло (Palm oil)	4,19

Източник: UNCTADstat. *Commodity Price Bulletin*.

- електронната база данни на FAO представя средногодишни и средномесечни цени на селскостопански продукти, обхващащи над 130 страни и около 200 стоки, представени в международни долари за периода 2004-2006 г. Статистиката разполага с данни от 1966 г., но въпреки това информацията след 1990 г. и преди нея не винаги може да бъде съпоставима. FAO публикува и годишни индекси на цените на производител и индекси на потребителските цени, както и цени в абсолютна стойност на едро, дребно и на международните пазари;
- Международният валутен фонд в своята публикация *International Financial Statistics* представя времеви редове за месечни цени и агрегирани ценови индекси на селскостопанските продукти – *Food and Beverage Price Index* с база 2005 г., състоящ се от *Food Price Index* (включва индекси на цените на зърнени култури, растителни масла, месо, морска храна, захар, банани, портокали) и от *Beverage Price Index* (включва индекси на цените на кафе, чай и какао).

Теглата на индексите се изчисляват на всеки пет години на база на структурата на световната търговия за този период. При извършването на актуализация на теглата се следи дали включените стоки все още са представителни за световната стокова търговия. Голяма част от цените са средни импортни или средни експортни, което означава, че те отразяват реално сключени сделки на международните пазари и могат да се считат за показателни за текущото развитие на пазарите. Това на практика елиминира ефекта на спекулативните изменения на цените;

Суровини и групи суровини при формирането на агрегирани ценови индекси за селскостопански продукти в International Financial Statistics (IMF) и източници за техните цени

Храни (Food)	
Зърнени култури (Cereals)	
Пшеница (Wheat)	U.S. No. 1 hard red winter, ordinary protein, prompt shipment, FOB Gulf of Mexico ports (USDA, Grain and Feed Market News, Washington, DC)
Царевица (Maize)	U.S. No. 2 yellow, prompt shipment, FOB Gulf of Mexico ports (USDA, Grain and Feed Market News, Washington, D.C.). 1/
Ориз (Rice)	Thai, white milled, 5 percent broken, nominal price quotes, FOB Bangkok (USDA, Rice Market News, Little Rock, Arkansas). 2/
Ечемик (Barley)	Canadian No. 1 Western Barley, spot price (Winnipeg Commodity Exchange). 1/
Растителни масла и белтъчен шрот (Vegetable oils and protein meals)	
Соя (Soybeans)	Soybean futures contract (first contract forward) No. 2 yellow and par, Chicago Board of Trade 1/
Соев шрот (Soybean meal)	Soybean Meal Futures (first contract forward) Minimum 48 percent protein, Chicago Board of Trade 1/
Соево масло (Soybean oil)	Crude Soybean Oil Futures (first contract forward) exchange approved grades, Chicago Board of Trade 1/
Палмово масло (Palm oil)	Crude Palm Oil Futures (first contract forward) 4-5 percent FFA, Bursa Malaysian Derivatives Berhad
Рибен шрот (Fish meal)	Peru Fish meal/pellets 65 % protein, CIF (DataStream)
Слънчогледово олио (Sunflower Oil)	Sunflower Oil, crude, US export price from Gulf of Mexico (DataStream)
Зехтин (Olive Oil)	United Kingdom ex-tanker prices, crude extra virgin olive oil, 1 %> ffa (free fatty acid) (DataStream)

Фъстъци (Groundnuts)	40/50 (40 to 50 count per ounce), in-shell, cif Argentina (DataStream)
Рапично масло (Rapeseed oil)	Crude, fob Rotterdam (Datastream)
Месо (Meat)	
Говеждо (Beef)	Australian and New Zealand, frozen boneless, 85 percent visible lean cow meat, U.S. import price FOB port of entry
Агнешко (Lamb)	New Zealand, PL, frozen, wholesale price at Smithfield Market, London (National Business Review, Auckland, New Zealand)
Свинско (Swine Meat)	51-52 % (.8 - .99 inches of backfat at measuring point) lean Hogs, USDA average base cost price of back fat measured at the tenth rib (USDA)
Пилешко (Poultry)	Georgia docks, ready to eat whole body chicken, packed in ice, spot price (USDA)
Морска храна (Seafood)	
Риба (Fish)	Fresh Norwegian Salmon, farm bred, export price (NorStat)
Скариди (Shrimp)	Mexican, west coast, white, No. 1, shell-on, headless, 26 to 30 count per pound, wholesale price at New York
Захар (Sugar)	
Свободен пазар (Free market)	CSCE contract No. 11, nearest future position (Coffee, Sugar, and Cocoa Exchange, New York Board of Trade)
ЕС (EU)	EU import price, unpacked sugar, CIF European ports. Negotiated price for sugar from ACP countries to EU under the Sugar Protocol (EU Office in Washington D.C.)
САЩ (US)	CSCE contract No. 14, nearest future position (Coffee, Sugar and Cocoa Exchange, New York Board of Trade)
Банани (Bananas)	
Банани (Bananas)	Central American and Ecuador, first class quality tropical pack, Chiquita, Dole and Del Monte, U.S. importer's price FOB U.S. ports (Sopisco News, Guayaquil)

Портокали (Oranges)	
Портокали (Oranges)	Miscellaneous Oranges, French import price (FruitROP and World Bank)
Напитки (Beverages)	
Кафе (Coffee)	International Coffee Organization
<i>Други сортове (Other milds)</i>	Other Mild Arabicas New York cash price. Average of El Salvador central standard, Guatemala prime washed and Mexico prime washed, prompt shipment, ex-dock New York
<i>Robusta</i>	Robustas New York cash price. Cote d'Ivoire Grade II and Uganda standard, prompt shipment, ex-dock New York. Prior to July 1982, arithmetic average of Angolan Ambriz 2 AA and Ugandan Native Standard, ex-dock New York
Какаови зърна (Cocoa beans)	International Cocoa Organization cash price. Average of the three nearest active futures trading months in the New York Cocoa Exchange at noon and the London Terminal market at closing time, CIF U.S. and European ports (The Financial Times, London)
Чай (Tea)	Mombasa auction price for best PF1, Kenyan Tea. Replaces London auction price beginning July 1998

Източник: Международен валутен фонд, *International Financial Statistics*.

- Световната банка също предоставя цени в абсолютно изражение и ценови индекси за основните селскостопански стоки. Статистиката е близка до тази на Международния валутен фонд, като източниците на информация са сходни, но обхваща по-малък брой стоки, което я прави по-малко представителна.

Тегла при формиране на индекс на цените на селскостопанските продукти на Световната банка

Селско стопанство	Тегло (%)
Хранителни стоки (Food)	100,0
Зърнени продукти (Cereals)	28,2
Ориз (Rice)	8,5
Пшеница (Wheat)	7,1
Царевица (Maize)	11,5
Ечемик (Barley)	1,2
Расстителни масла и шротове (Vegetable Oils and Meals)	40,8
Соя (Soybeans)	10,1
Соево масло (Soybean Oil)	5,3
Соев шрот (Soybean Meal)	10,7
Палмово масло (Palm Oil)	12,3
Кокосово масло (Coconut Oil)	1,3
Фъстъчено масло (Groundnut Oil)	1,1
Други (Other Food)	31,0
Захар (Sugar)	9,8
Банани (Bananas)	4,9
Говеждо месо (Meat, beef)	6,8
Пилешко месо (Meat, chicken)	6,0
Други	3,5
Напитки (Beverages)	100,0
Кафе (Coffee)	45,7
Какао (Cocoa)	36,9
Чай (Tea)	17,4

Източник: Световната банка, *Pink Sheet Online Database*.

Източник на информацията за борсовите цени на международните пазари за селскостопански стоки са ежедневните котировки на основните борси, където стоките се търгуват. Различни агенции публикуват цени в абсолютна стойност и ценови индекси за редица стоки. Сред най-представителна е информацията от Reuters, която публикува информация за ценови редове за пшеница, царевича, ечемик, ориз, соя, рапица, палмово масло, захар, кафе и какао. Данните от агенцията са особено полезни, тъй като имат преимущество пред останалите представителни статистики, тъй като се публикуват на дата, която е близка до разглеждания период.

Други източници на информация за цените на аграрни продукти са:

- *World Grain Statistics;*
- *International Grains Council;*
- *International Cocoa Organization;*
- *International Coffee Organization;*
- *International Sugar Organization;*
- *Bloomberg;*
- *Chicago Board of Trade;*
- *Agrarian Commodity Exchange (Ukraine);*
- *Multi Commodity Exchange of India.*

2. Източници на ценова информация за международните пазари на енергоизточници и промишлени суровини

Представителна информация за цените на международните пазари на енергоизточници и промишлени суровини се публикува в изданията на големите международни организации, на водещите международни стокови борси, както и в митническите статистики на най-големите износители и вносители на тези стоки.

Международният валутен фонд изготвя всеки месец общи ценови индекси за тези стокови групи, както и отделни индекси за съставните им продукти:

- Индекс на цените на горивата (*Fuel (Energy) Index*) с база 2005 г., който е съставен от подиндекси на цените на суров петрол, природен газ и въглища;
- Индекс на промишлените суровини (*Industrial Inputs Price Index*) с база 2005 г., съставен от подиндекс на цените на металите (*Metals Price Index*) и подиндекс на цените на селскостопанските суровини (*Agricultural Raw Materials Index*).

Цените на стоките, които са включени в съставянето на общите индекси, са публикувани и в абсолютна стойност в щатски долари за съответното количество (килограм, тон, паунд, кубичен метър и барел). МВФ изчислява месечни ценови редове за цветни метали, желязна руда и уран с източник съответно спот цени от *Лондонската метална борса* (LME), импортни цени в Китай (CFR Tianjin port) и цени от *Metal Bulletin Nuexco Exchange*, както и за селскостопански суровини като дървесина, памук, вълна,

каучук и кожи. Организацията изготвя и самостоятелен индекс за цените на петрола (Crude Oil Price Index), който се изчислява като средноаритметична величина от котировките на три сорта: West Texas Intermediate (WTI), Brent и Dubai Fateh.

Справочни и борсови цени, както и ценови индекси на промишлените суровини могат да бъдат намерени в ежемесечния статистически сборник *Commodity Price Bulletin* на UNCTAD. Представен е общ индекс на суровините, съставен от подиндекси на цените на металите (волфрамова руда, калай, цинк, олово, никел, мед, алуминий, желязна руда, манганова руда и фосфатна руда) и селскостопанските суровини (ленено масло, тютюн, дървесина, памук, вълна, юта, агава, каучук и кожа).

Тегла при формирането на индексите на
промишлените и селскостопанските суровини в
публикацията *Commodity Price Bulletin (UNCTAD)*

Стоки и стокови групи	Тегло (%)
Минерали, руди и метали (Minerals, Ores, and Metals)	100,00
Фосфатна руда (Phosphate rock)	2,67
Манганова руда (Manganese ore)	1,20
Желязна руда (Iron ore)	13,65
Алуминий (Aluminium)	23,93
Мед (Copper)	38,89
Никел (Nickel)	6,70
Олово (Lead)	2,10
Цинк (Zinc)	7,22
Калай (Tin)	3,62
Волфрамова руда (Tungsten ore)	0,02
Селскостопански суровини	100,00
Ленено масло (Linseed oil)	0,07
Тютюн (Tobacco)	20,08
Памук (Cotton)	19,93
Вълна (Wool)	1,45
Юта (Jute)	0,45
Агава (Sisal)	0,18
Кожи (Hides and skins)	6,21
Тропическа дървесина (Tropical logs)	31,4
Каучук (Rubber)	20,23

Източник: UNCTADstat Online Database.

Информация за борсовите цени на петрола на световните пазари може да се намери на Лондонската международна петролна борса (*International Petroleum*

Exchange) за сорт Brent, Нюйоркската борса NYMEX за WTI, както и в бюлетините на Организацията на страните износителки на петрол (ОПЕС). ОПЕС публикува обобщена цена, съставена от цените на следните сортове петрол с различни тегла: Saharan Blend (Алжир), Girassol (Ангола), Oriente (Еквадор), Iran Heavy (Иран), Basrah Light (Ирак), Kuwait Export (Кувейт), Ess Sider (Либия), Bonny Light (Нигерия), Qatar Marine (Катар), Arab Light (Саудитска Арабия), Murban (ОАЕ) и Merey (Венецуела). Борсови цени на петрола по сортове се публикуват и в информационните и телеграфните агенции като Reuters и Bloomberg.

Цените на природния газ и въглищата се определят най-вече от дългосрочни контракти, които имат широко приложение в международната търговия поради спецификата на тези стоки и технико-икономическите характеристики на производството, доставката и потреблението им. Международният валутен фонд публикува всеки месец представителни справочни цени на природен газ, изчислени на базата на експортни цени на Русия към Германия, спот цена Хенри хъб пристанище Луизиана (САЩ) и цена на индонезийски втечен природен газ в Япония. Формира се индекс, който участва в обобщен индекс за цените на горивата (включващи петрол и въглища). Представителна информация за цените на въглищата е експортната цена на Австралия, най-големият износител на този вид енергоизточник, която се публикува всеки месец от МВФ. За такава се счита и импортната цена в Китай, тъй като азиатската икономика е най-големият вносител и потребител на твърди горива в света.

Основен източник на информация за цените на металните суровини е *Metal Bulletin*. Изданието публикува дневно, два пъти седмично, седмично и месечно борсови и външнотърговски цени в различни валути, както и изчислява ценови индекси за цветни метали, стомана и стоманен прокат, както и скрап, използвайки цени от LME и външнотърговски сделки. Номенклатурата на *Metal Bulletin* е изключително богата, което прави представената информация показателна за развитието на пазара на тези стоки. Индекси за цените на цветните метали, както и за желязната руда се публикуват и в справочниците на големи международни организации като *Commodity Price Bulletin* на UNCTAD, *Monthly Bulletin of Statistics* на UN и *International Financial Statistics* на IMF.

Други източници на ценова информация за международните пазари на енергоизточници и промишлени суровини са:

- *World Gas Intelligence*;
- *U.S. Energy Information Administration*;
- *NYMEX*;
- *Eurostat*;
- *International Rubber Study Group*;
- *International Tropical Timber Organization*;
- *Oil World, Hamburg*;
- *Singapore Commodity Exchange*;
- *Tokyo Commodity Exchange*;
- *World Steel Prices*;
- *Multi Commodity Exchange of India*.

Справочни цени, средностатистически цени и ценови индекси

Справочните цени при групата на енергоизточниците и промишлените суровини се отнасят за руди и концентрати, цветни и легиращи метали, въглища и нефтопродукти. Справочни цени за черните метали се публикуват практически за всички стоки от тази група. За определяне на равнището на международните цени при липса на друга, по-достоверна информация се използват справочни цени на производителите. Справочни цени на цветните метали се публикуват за алуминий, мед, олово, цинк, никел, платина и калай. Тези на алуминий се установяват от всички крупни производители, поради което те са на еднакво равнище и се изменят почти по едно и също време. На пазара на мед се публикуват справочни цени на американските производители на метал, добиван от руда с местен произход. На базата на справочните цени дадена стока се реализира само на пазара на САЩ, в другите страни тя се продава основно на базата на котировките на Лондонската метална борса (*London Metal Exchange* – LME). На пазара на олово справочните цени на най-големите производители в САЩ наред с котировките на LME са най-широко използваните в търговската практика. Справочните цени на цинка се публикуват за метал, добиван от американските производители, и се разглеждат като вътрешни цени на едро на САЩ. Те се използват при сключването на сделки за внос на метала в САЩ от Канада, Мексико и Перу. Справочните цени са свързани с котировките на LME и се преразглеждат под въздействието на техните колебания.

При енергоизточниците и промишлените суровини като справочни цени, средностатистически цени и ценови индекси се публикуват:

- цени на производител;
- експортни цени;
- импортни цени;
- индекси на цените на производител;
- средностатистически цени по износа;
- средностатистически цени по вноса;
- индекс на средностатистически цени по износа;
- индекс на средностатистически цени по вноса.

Базисните цени на цинка са широко използвани от крупните производители при реализацията на метала на епизодични купувачи на дългосрочна основа, а така също за установяване на цените на вътрешнофирмените контракти. Базисните цени на първичен метал се приемат за основа при установяването на цените на рудите и концентратите. За базисна цена на синтетичния каучук обикновено се приема цената франко завод или склад на производителя за една стандартна партида от стоката, публикувана в бюлетина *Rubber Statistics Bulletin*. Тя се преразглежда доста рядко, затова в отделни периоди се наблюдава голяма разлика между нея и реалните пазарни цени.

Официалните цени на нефта, определяни от страните членки на ОПЕКС, също се считат за справочни цени.

Цени на стоки, търгувани на борсите с международно значение

Борсовите цени се използват главно при суровините. Те се установяват основно за следните стоки: цветни метали (мед, калай, олово, цинк, алуминий, никел), благородни метали (сребро, злато, паладий, платина), нефт и нефтопродукти. Широко се използват в международната търговия котировките на *London Metal Exchange*. Така котировките на мед служат за основа на разчетите/разплащанията по голяма част от външнотърговските сделки, а също и за определяне на вътрешните цени за тази стока в страните от Западна Европа и в Япония.

В частност за цветните метали се публикуват справочни и борсови цени, а за черните метали – справочни цени, цени от ценоразписи и т.н. При внимателен анализ на разглежданите цени се отчита определена закономерност в тяхното разпространение – едни от тях (справочни, борсови, аукционни) се публикуват преимуществено за суровините.

Нюйоркската стокова борса (New York Mercantile Exchange) е една от лидерите по брой на сключените сделки. Предмет на сделките на нея са нефт, пропан и бензин, както и платина и паладий. След сливането със стоковата борса COMEX тя става най-голямата борса за търговия със суровини. На обединената борса NYMEX се провеждат 17 вида фючърсни сделки и 19 вида сделки с опции.

В Европа водещите пазари на фючърси и опции по традиция са концентрирани във Великобритания, която има дълъг опит в борсовата търговия.

На *Лондонската метална борса (London Metal Exchange)* се провеждат сделки с алуминий, мед, никел, олово, цинк и калай. До 1988 г. се осъществява и търговия със сребро, която е прекратена за цяло десетилетие, възобновена през май 1999 г. и понастоящем преустановена отново.

На *Лондонската международна нефтена борса (International Petroleum Exchange)* се провеждат операции с газьол, бензин и нефт от сорта Brent. През 2001 г. тя е придобита от *Intercontinental Exchange (ICE)*.

Борсовите операции с минерални суровини и течни горива (както и с традиционни селскостопански стоки) се провеждат без представянето и огледа на търгуваните продукти (стоката не присъства на борсата) въз основа на договори по образец, основни клаузи в които се явяват количеството и качеството на стоката, мястото, срокът и условията на доставка, валутата на цената, както и минимално и максимално възможните изменения в цената. Наличието на договори по образец облекчава провеждането на операциите.

Към предимствата на борсовото ценообразуване може да се отнесе относителната прозрачност на пазара и високата ликвидност. Освен това пазарът е достатъчно конкурентен, доколкото по принцип е отворен за широк кръг от потенциални участници. По данни на Американската комисия по фючърсна търговия (U.S. Commodity Futures Trading Commission – CFTC) на 8-те най-големи играчи на NYMEX се падат около 40 % от търговията на борсата.

Познаването и разбирането на различните видове цени на международните стокови пазари е необходимо, но не

достатъчно, тъй като всеки, който се занимава с ценовата проблематика, следва да може да се ориентира къде се публикуват най-представителните ценови редове за конкретна стока или стокова група. Изложението по-горе не може да претендира за изчерпателност, но представя основните източници на ценова информация за международните пазари на селскостопански стоки, промишлени суровини и енергоизточници.

Основни понятия:

цени в абсолютно изражение; ценови индекси; ценови редове; водещи центрове при търговията; представителни цени; авторитетни статистики.

Въпроси:

1. Кои източници на информация за международните цени се считат за най-авторитетни?
2. Посочете основните информационни източници за цените на международните пазари на селскостопански стоки.
3. Какви са предимствата на борсовата ценова информация?
4. Кой е основният източник на ценова информация за международните пазари на метали?

Заклучение

От практическа гледна точка за изследването на международните пазари е необходимо познаването на цялото многообразие от цени, които функционират в международния стокооборот. Всички особености, свързани с конюнктурата на международните пазари, се преплитат и намират своето изражение в цените. Двете основни категории цени са международните и външнотърговските цени. Към най-разпространените видове цени в зависимост от особеностите на стоката се отнасят борсовите котировки, цените на аукционите, цените на търговете, средните експортни или импортни цени, справочните цени, офертните цени на големите фирми, цените по фактически сделки. В процеса на ценообразуването цените преминават през три стадия: от производителя до пазара, в сферата на пазара и от пазара до потребителя.

Характерни черти на цените на международните стокови пазари се явяват и тяхната диференциация и множественост: в един и същи времеви период, при аналогична конюнктура съществуват различни равнища на цените на стоки с едни и същи качествени характеристики. В основата на такива различия в равнището на цените стоят специфични ценообразуващи фактори: макроикономически, пазарни, фирмени; контролируеми и неконтролируеми; трайни, циклични и кратковременни; фактори, които отклоняват цените от тяхната разходна основа, и такива, които регулират взаимовръзките между вътрешните и външнотърговските цени.

На базата на многообразието от публикуеми цени за международните стокови пазари могат да се изведат основни ценови съотношения, които характеризират пропорциите на размяната и взаимовръзките между цените на различни стоки на различни пазари и в различни сфери на стоковото обращение. Ценовата информация, свързана с равнището на цените в най-големите международни центрове за търговия с дадена стока, позволява да се извършват ценови сравнения или да се приведат цените в една валута и в една мерна единица. Разбира се, задължително условие при работата с международните цени е познаването и активната работа с различни представителни източници на информация.

Информационната осигуреност при участието на международните стокови пазари е свързана с умело боравене с международните цени и представителни ценови редове за основните групи стоки: селскостопански и промишлени суровини и енергоизточници. Всички те притежават свои специфични черти и данни за тях могат да бъдат открити понякога без особени затруднения, но в повечето случаи чрез установяване на специални контакти с издатели на такава информация. Винаги трябва да се отчита и стоковият обхват на различните видове международни цени и ценови индекси. Най-представителна е ценовата информация, публикувана от ООН, ЮНКТАД, МВФ, ФАО, Световната банка, Евростат, както и тази от водещи организации на производители/износители или вносители на конкретна стока.

Основните характеристики на отделните видове цени на международните стокови пазари се определят според

тяхната представителност, стоков обхват и достъпност. Анализът на ценова информация от различни източници спомага да се открият тези особености и същевременно да се разкрият водещи закономерности при формирането и движението на цените. Целта е да се постигне осведоменост на участниците в стокообмена, което да ги улесни при боравенето с богатата гама от цени на международните стокови пазари.

Използвана литература

КНИГИ И МОНОГРАФИИ

- Мичева, Е., „Пазари, цени, маркетинг – теория и практика на пазарното ценообразуване (част първа)“, ДФ „Полиграфически комбинат“, София, 1993 г.
- Мичева, Е., „Пазари, цени, маркетинг – международни цени и ценообразуване (част втора)“, ДФ „Полиграфически комбинат“, София, 1995 г.
- Стойчев, И., „Ценова политика“, НБУ, София, 2010 г.
- Узунов, Ст., „Конюнктура, пазари, цени“, Издателство „Сиела“, София, 1999 г.
- БИКИ, Приложение 11, „Особености цен мирового рынка“, ВНИКИ, Москва, 1986 г.
- БИКИ, Приложение 11, „Мировые цены энергетического сырья и металлов“, ВНИКИ, Москва, 1988 г.
- Захаров, А.Н., „Международные конкурентные торги“, Издательство „МГИМО-Университет“, Москва, 2011 г.
- Клинов, В.Г., „Экономическая конъюнктура: Факторы и механизм формирования – часть I“, Издательство „МГИМО-Университет“, Москва, 2003 г.

Клинов, В.Г., „Экономическая конъюнктура: Факторы и механизм формирования – часть II“, Издательство „МГИМО-Университет“, Москва, 2003 г.

Клинов, В.Г., „Мировой рынок высокотехнологичной продукции: Тенденции развития и особенности формирования конъюнктуры и цен“, Издательство „Экономика“, Москва, 2006 г.

Клинов, В.Г., „Мировой рынок машин, оборудования и технологий: Тенденции развития и особенности формирования конъюнктуры и цен“, Издательство „МГИМО-Университет“, Москва, 2005 г.

Клинов, В.Г., „Прогнозирование долгосрочных тенденций в развитии мирового хозяйства“, Издательство „Магистр“, Москва, 2010 г.

Поляков, В.В., „Мировой рынок: Вопросы прогнозирования“, ООО „КноРус“, Москва, 2011 г.

Ревенко, Л.С., „Практикум по международному ценообразованию“, Издательство „МГИМО-Университет“, Москва, 2010 г.

Ревенко, Л.С., А.Е. Крюков, „Конъюнктурные исследования мировых товарных рынков“, Издательство „МГИМО-Университет“, Москва, 2010 г.

Шуляк, П.Н., „Ценообразование“, Издательство „Дашков и К“, Москва, 2012 г.

- Atkeson, A., A.T. Burstein. (2008). Pricing – to – Market, Trade Costs, and International Relative Prices, Federal Reserve Bank of Minneapolis, Research Dept., Minneapolis.
- Clark, E., J. Lesourd, R. Thiéblemont. (2001). International Commodity Trading: Physical and Derivative Markets, John Wiley & Sons.
- Corsetti, G., L. Dedola, F. Viani. (2011). Traded and Nontraded Goods Prices and International Risk Sharing: An Empirical Investigation, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Dahl, C.A. (2004). International Energy Markets: Understanding Pricing, Policies & Profits, Pennwell Books.
- Ito, T., A.K. Rose. (2011). Commodity Prices and Markets, University of Chicago Press.
- Labys, W.C. (2006). Modeling and Forecasting Primary Commodity Prices, Ashgate Publishing Company.
- Salazar-Carrillo, J., D.S. Prasada Rao. (2010). International Comparisons of Prices, Output and Productivity, Emerald Group Publishing Limited, Bingley.

ПЕРИОДИКА

Волконский, В., А. Кузовкин, „Нефтяной комплекс: финансовое потоки и ценообразование”, „Экономист”, кн.5/2002.

Глазова, Е., М. Степанова, „Цены: рыночный механизм и государственное регулирование“, МЭ и МО, кн.10/2011.

Дунаева, Е., „Теории цен и глобализация”, МЭ и МО, кн. 4/2010.

Кондрашов, В., „К вопросу о теоретическом обосновании ценообразования”, „Экономист”, кн. 11/2000.

Никитин, С., Е. Глазова, М. Степанова, „Мировые цены: особенности формирования”, МЭ и МО, кн. 3/1997.

Разумнова, Л., Н. Светлов, „Мировой рынок нефти: механизм ценообразования в период „третьего нефтяного шока””, МЭ и МО, кн. 2/2010.

Расков, Н., „Рынок общий – цены разные”, „Экономист”, кн. 5/2012.

Cashin, P., H. Liang and C.J. McDermott. (2000). *How Persistent are Shocks to World Commodity Prices*, IMF Staff Papers, Vol. 47.

FT, *World Commodities: Special Report*, Nov 22-th 2005.

Rogoff, K., K. Froot, and M. Kim. (2001). *The Law of One Price over 700 Years*, IMF Working Paper 01/174, (Washington International Monetary Fund).

Schaeffer, P.V. (2008). *Commodity Modeling and Pricing: Methods for Analyzing Resource Market Behavior*, John Wiley & Sons Inc., Hoboken, New Jersey.

Shaun, K.R. (2008). *Commodities and the Market Price of Risk*, IMF Working Paper 08/221.

Vohra, R., L. Krishnamurthi. (2012). *Principles of Pricing: An Analytical Approach*, Cambridge University Press.

СТАТИСТИЧЕСКИ ИЗТОЧНИЦИ

FAO, Production Yearbook.

FAO, Trade Yearbook.

IMF, International Financial Statistics, Monthly.

IMF, International Financial Statistics, Yearbook.

OECD, Main Economic Indicators.

UN, Commodity Trade Statistics.

UN, Energy Statistics Yearbook.

UN, Handbook of World Mineral Trade Statistics.

UN, Industrial Commodity Statistics Yearbook.

UN, Monthly Bulletin of Statistics.

UNCTAD, Commodity Yearbook.

UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics.

UNCTAD, Monthly Commodity Price Bulletin.

ЕЛЕКТРОННИ ИЗТОЧНИЦИ

Agrarian Commodity Exchange, Ukraine,
<<http://agrex.gov.ua>>.

Bloomberg Market Data,
<<http://www.bloomberg.com/markets/>>.

CME Group (Chicago Mercantile Exchange),
<<http://www.cmegroup.com>>.

Commodity Futures Trading Commission, USA,
<<http://www.cftc.gov>>.

Eurostat, <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>>.

Food and Agriculture Organization of the United Nations
(FAO), <<http://www.fao.org>>.

The Dalian Commodity Exchange (DCE),
<<http://www.dce.com.cn/>>.

The Department for Environment, Food, and Rural Affairs
(Defra), UK, <<http://www.defra.gov.uk/>>.

The Intercontinental Exchange, <<https://www.theice.com/>>.

The International Cocoa Organization (ICCO),
<<http://www.icco.org/>>.

The International Coffee Organization (ICO),
<<http://www.ico.org/>>.

The London Bullion Market Association,
<<http://www.lbma.org.uk>>.

The London Metal Exchange (LME), <<http://www.lme.com>>.

The Multi Commodity Exchange of India (MCX),
<<http://www.mcxindia.com/>>.

The Organization of the Petroleum Exporting Countries
(OPEC), <<http://www.opec.org>>.

Tokyo Commodity Exchange, Japan,
<<http://www.tocom.or.jp/>>.

United Nations Conference on Trade and Development
(UNCTAD), <<http://unctadstat.unctad.org>>.

United States Department of Agriculture (USDA),
<<http://www.usda.gov>>.

World Bank, <<http://www.worldbank.org/>>.

